

BACHELOROPPGAVE

Sovebokshotell på Oslo Lufthavn Gardermoen

En bedriftsøkonomisk analyse av en etablering av et sovebokshotell på
Oslo Lufthavn Gardermoen

Av

Kandidatnummer 5, Robert Yttri
Kandidatnummer 9, Rune Blom
Kandidatnummer 25, Birte Bø

Sleepbox hotel at Oslo Airport Gardermoen

A financial analysis of a sleepbox hotel establishment at Oslo Airport
Gardermoen

Økonomi og Administrasjon
KA692
Mai 2012

Ansvarlig veileder: Høgskolelektor Torbjørn Årethun

Forord

Denne oppgaven er skrevet i forbindelse med avslutningen på bachelorstudiet i økonomi og administrasjon ved Høgskulen i Sogn og Fjordane.

Når vi skulle finne tema for oppgaven, var det viktig for oss å skrive om noe som ville være engasjerende og interessant. I et samfunn med store konjunktursvingninger de siste årene, er prisnivå på reiser og overnatting et hett tema. Derfor ser vi på et billigkonsept innenfor overnattingssektoren på sentrale steder som et aktuelt og interessant tema. Dette er grunnen til at vi valgte å skrive om et sovebokshotell på Oslo lufthavn Gardermoen, og om dette ville overlevd med de inntektene og kostnadene som eksisterer.

For å finne frem til relevant data, har vi gjennomført en kvantitativ spørreundersøkelse ved forskjellige lokasjoner i og ved Gardermoen, og i Lærdal, Sogndal, Voss og Førde. Vi har også gjennomført et kvalitativt telefonintervju med markedsdirektøren for et sammenlignbart selskap hjemmehørende i England. Disse undersøkelsene har vært nødvendig på bakgrunn av at vi ikke har empiri i Norge innenfor dette konseptet.

Dette har vært en svært utfordrende og interessant studie. Vi har opplevd hvordan det er å forske på nye områder, og hva det bærer med seg av utfordringer og problem. Når det er sagt føler vi at det resultatet vi har kommet frem til er av tilfredsstillende karakter.

Vi ønsker å rette en takk til alle parter som har bidratt til at vi har kunnet presentere så realistiske tall som mulig i denne oppgaven. En spesiell takk til Jo Berrington i Yotel, som løste mange av knutene vi hadde i forbindelse med hvordan et sovebokshotell fungerer i praksis, og Steven Tan som var behjelpelig med å estimere kostnader ved kjøp av kapsler og frakt som vi overførte til vårt prosjekt.

Den største takken vil vi rette til vår veileder Torbjørn Årethun. Han har bistått oss med gode innspill og drøftinger på hvordan vi skulle komme i mål. Torbjørn har også vært motiverende og engasjerende for oss under hele prosjektet.

Sogndal mai 2012

Summary

For this bachelor thesis, we focus on a sleepbox hotel located at Oslo Airport Gardermoen. The purpose of this study is to see if this kind of accommodation is profitable at this location. We have therefore made a questionnaire in order to find out what the demand for a sleepbox hotel at Gardermoen is. The result from this survey shows a daily demand of 5781 rooms per night at a price of 350 NOK per night. It also shows that high-income respondents had a higher need for accommodation than low income respondents, and were also willing to pay more per night. Older respondents had more need for accommodation than younger ones, and were willing to pay more per night. There was also a gender difference in need for rooms and willingness to pay, with a higher demand and readiness to pay more for male respondents than for female ones.

Following a phone interview with the marketing director of Yotel, we were able to establish the fact that 120 rooms were ideal for this type of accommodation.

This information has helped us to set up the first budget for our sleep box hotel. Its budget shows a deficit the first year, but it turns into a surplus the following four years. We have used the average surplus from the first five years to calculate the value of the equity for this establishment. Our calculations show this value to be approximately 3.7 million NOK. The value of our total capital is approximately 6.8 million NOK.

Sammendrag

Medlemmene i denne bachelorgruppen hadde en idé om å starte et lavprishotell på terminalen på Oslo lufthavn Gardermoen. Idéen hadde sitt utspring i det japanske kapselhotellkonseptet. Dette konseptet går ut på at reisende kan leie en billig overnattingsplass, hvor de kun får dekket basisbehovene sine. Hotellene er gjerne plassert ved flyplasser eller jernbanestasjoner, hvor det er stor tetthet av reisende. Vi så at dette konseptet ble litt for spesielt for reisende i vesten og ønsket å videreutvikle denne ideen til et produkt som passer for vestlige reisende. Dette førte oss til et engelsk selskap kalt Yotel. Yotel har hatt samme tankegangen som oss, men har utviklet et konsept som er større enn det vi hadde i tankene. Konseptet vårt lå i området mellom de små japanske kapslene, og det mer overdådige konseptet til Yotel. Oppgaven har gått ut på å finne ut om vårt konsept kunne vært levedyktig på Gardermoen. Vi måtte derfor undersøke om folk var villige til å overnatte på et slikt sted, og hvor ofte de ville hatt behov for dette per år. I tillegg til dette ønsket vi å finne ut mer om hvordan et slikt type hotell ville vært organisert og bygd opp. For å kartlegge etterspørselen og betalingsviljen benyttet vi oss av en spørreundersøkelse blant 318 personer. Undersøkelsen ble gjennomført på forskjellige lokasjoner for å treffe mennesker med forskjellige meninger og behov. Resultatene fra denne undersøkelsen viser at det er behov for 5781 daglige overnattinger på vårt sovebokshotell til ca. 350 kr per natt. Menn hadde et større overnattingsbehov enn kvinner, og var også villige til å betale mer for en soveboksovernatting. Eldre hadde gjennomgående et større overnattingsbehov enn yngre og var også villig til å betale mer for en overnatting. Vi fant også at personer med høy inntekt hadde et større behov for overnatting i soveboks enn de med lavere inntekt. I analysen vår fant vi ut at kjønnsforskjellene knyttet til behov og betalingsvilje skyldes at kvinnene i utvalget vårt er yngre enn mennene, at de har lavere inntekt og i mindre grad enn menn er yrkesaktive. For å kunne vurdere hvordan hotellet vårt bør organiseres og oppbygges, kontaktet vi markedsdirektøren i Yotel og gjennomførte et telefonintervju. Der fikk vi informasjon om optimal kapasitet, om vasketid per rom og i hvilken grad denne type hoteller blir påvirket av finanskrisen. Vi lagde også budsjett for de første 5 årene. Første året ville gått med underskudd, men fra år to til fem er underskuddet snudd til et økende overskudd. Det gjennomsnittlige overskuddet fra disse fem årene brukte vi videre til å estimere verdien av egenkapitalen til

sovebokshotellet og til å beregne verdien av selskapet. Verdien av egenkapitalen til sovebokshotellet vårt viste seg å bli om lag 3,7 millioner kroner, mens verdien av totalkapitalen ble om lag 6,8 millioner kroner.

Innholdsliste

1.0 Historien bak kapselhotellet og Yotel	8
2.0 Hvorfor er dette interessant å skrive om?	11
3.0 Problemstilling	12
4.0 Metode	13
4.1 Gjennomføring av den kvantitative undersøkelsen	14
4.2 Gjennomføring av kvalitative intervju	16
4.3 Validitet og reliabilitet	16
4.3.1 Optimalt utvalg	17
4.3.2 Representativt utvalg	18
4.4 Forskningsetikk	20
5.0 Hotellets oppbygging og organisering	21
6.0 Analyse av kvantitative data	26
6.1 Univariat analyse	26
6.2 Bivariat analyse	33
6.2.1 Overnattingsbehov	33
6.2.2 Betalingsvilje	40
7.0 Etterspørsel	48
8.0 Hvor stor vil investeringen i hotellet være?	51
8.1 Soveboksene	51
8.2 Bygging av hotellet	52
8.3 Hotellets inventar	53
9.0 Budsjett	54
9.1 Inntekter	54
9.2 Kostnader	55
9.2.1 Vareforbruk	55
9.2.2 Lønnskostnad	56
9.2.3 Husleie	56
9.2.4 Avskrivning	57
9.2.5 Andre driftskostnader	58
9.3 Estimert budsjett år 1	59

<u>9.4 Estimert budsjett de neste fire år</u>	60
<u>10.0 Kapitalverdimodellen</u>	61
<u>10.1 Hvordan bestemme aksjens systematiske risiko (βE)</u>	62
<u>10.2 Verdien av aksjekapitalen i BBY</u>	68
<u>10.3 Selskapsverdien til BBY</u>	69
<u>11.0 Konklusjon</u>	70
<u>12.0 Litteraturliste</u>	72
<u>13.0 Vedlegg</u>	73

1.0 Historien bak kapselhotellet og Yotel¹

Det aller første hotellet som tilbød kapsler var Capsule Inn Osaka i Japan. Det ble åpnet 1. Februar 1979 i Umedadistriktet i Osaka, som er best kjent som byens nordlige jernbanestasjon. Ideen bak dette japanske konseptet kom til livet gjennom fantasien til Kisho Noriaki Kurokawa, en tidligere arkitektstudent fra Kyoto universitetet. I starten var folk skeptiske til dette konseptet, men senere ble det en stor suksess blant reisende businessmenn som var på utkikk etter en billig og grei måte å bo på. I senere tid har også turister begynt å benytte seg av dette tilbudet.

Kapslene er små rektangelformede rom, beregnet på gjester som vil ha en billig overnattingsmulighet, og ikke krever den servicen som du får på mer konvensjonelle hotell. De fleste kapselhotellene som i dag blir bygget i Japan er mye likt det originale kapselhotellet som først ble designet i Osaka. Kapslene blir som regel plassert langs en vegg, tett i tett ved siden av hverandre, og to i høyden. Hotellene består som regel av to hovedområder, et privat område hvor alle kapslene er plassert, og et fellesområde som ofte inkluderer en fellesstue, badeområde (dusj og toalett) og ofte en sauna. I et japansk kapselhotell blir hver enhet bygget i forsterket plastikk. De blir som regel konstruert hele hos en fabrikant med alt en trenger ferdig integrert i kapselen slik som tv, lys, alarmklokke og et sjalusi som dør. Den japanske versjonen av kapselhotell er som regel bygget slik at menn og kvinner bor i hver sin fløy, noe som kan føles litt tryggere for kvinner som reiser alene. Det finnes imidlertid også hoteller der menn og kvinner bor ved siden av hverandre.

¹ Dette kapitlet er i stor grad basert på informasjon hentet fra <http://www.destination360.com/asia/japan/capsule-hotels>, 12.04.2012 og <http://www.yotel.com/About-Us/Our-story>, 12.04.2012.

Bilde av de japanske kapslene ²



Siden dette mest sannsynlig ikke hadde fungert i de vestlige landene, måtte de gjøres litt større og ikke så klaustrofobiske og små som de japanske. Vi har sett nærmere på et slikt konsept basert på den japanske kapselen, men som er gjort mye mer vestlig slik at den skal appellere til vestlige reisende.

I vesten startet det med et konsept som fikk navnet Yotel. Yotel ble grunnlagt av Simon Woodroffe og Gerard Green. Simon Woodroffe fikk ideen etter at han hadde vært på en businessreise, og blitt oppgradert til første klasse på en flytur. Woodroffe valgte å ta luksusen han fikk ved å reise på første klasse og kombinere denne med det noe mindre luksuriøse kapselhotellet. Gerard Green, på sin side, var lei av å overnatte på små og dyre hotellrom, og i 2002 møtte han Simon Woodroffe. Sammen sikret de finansieringene for å lage en prototype av ideen til Woodroffe. De fikk samlet et lag av arbeidere som skulle gjøre ideen til virkelighet. Sammen gikk de ut på en lang ferd som endte med åpningen av det første Yotel flyplass-hotellet, i 2007. I dag har Yotel totalt fire hoteller, tre av dem på flyplassene Gatwick, Heathrow og Schiphol og det siste i sentrum av New York.

Et standard Yotel-rom er på 8,36 kvadratmeter, noe som er litt mindre enn et vanlig hotellrom. Men Yotel tilbyr smartere og bedre løsninger på hvordan en kan utnytte rommene

² <http://www.destination360.com/asia/japan/capsule-hotels>, 12.4.2012.

slik at størrelsen ikke utgjør den store forskjellen. Hovedpoenget er at Yotel har et konsept som ikke er så dyrt for den typiske gjennomsnittsreisende.

Bilde av Yotels standardrom.³



³ <http://www.guardian.co.uk/travel/2007/jun/30/saturday.hotels> 11.5.2012

2.0 Hvorfor er dette interessant å skrive om?

Vi fikk ideen til et slikt hotell på egne reiser. Da ideen kom opp hadde ikke Yotel åpnet hotellene sine ennå, så konseptet var til da helt ukjent i Norge. Ideen kom etter at vi ankom Oslo Lufthavn Gardermoen (OSL) midt på natten etter en sydenreise. Vi måtte vente åtte timer for å ta det første ledige flyet hjem til vår kant av landet. Da hadde vi to muligheter for å få oss litt søvn og hvile, enten leie oss inn på et hotellrom på et av hotellene i nærheten av lufthavnen, eller overnatte på terminalen med benker og gulv som overnattingssted. Valget falt på terminalen av finansielle grunner, siden hotellene nær flyplassen er av høy prisklasse. “Det må da være et marked for å leie ut kun sengeplasser på lavprisivå” tenkte vi, og der begynte utviklingen av konseptet vårt. I bacheloroppgaven fikk vi muligheten til å undersøke om forretningsideen vår kunne vært levedyktig i Norge, og den muligheten ønsket vi å gripe. Vi får da muligheten til å kartlegge etterspørsel og prisnivå, og i hvilken grad de respondentene vi oppsøker er positive til et sovebokskonsept. Skulle resultatene fra undersøkelsen være sterkt negative med tanke på en etablering er det bare å forkaste ideen allerede nå, men dersom det viser seg at dette kunnet blitt en levedyktig og profitabel entrepris, er det materialet vi innhenter og analyserer relevant for det videre arbeidet med konseptet.

På den andre siden mener vi dette er interessant siden det ikke er skrevet noe teori om emnet i Norge tidligere. Vi har ikke kunnet oppspore noen teori på området. Det nærmeste vi har funnet er relevant teori om etterspørsel etter vanlige hoteller på Gardermoenområdet, i rapporten “Norsk Hotellnæring 2011”⁴. Rapporten inneholder blant annet endringer i belegget på hotellene rundt Gardermoen de siste årene, grunner til disse endringene og forventninger om endringene i fremtiden. Denne rapporten vil vi bruke som et sammenligningsgrunnlag for de resultatene vi finner i vår egen undersøkelse. Vår bacheloroppgave vil derfor gi helt ny empiri til å besvare spørsmålet om det er et marked for sovebokshotell i Norge.

⁴ Norsk Hotellnæring 2011. 15. årgang. Horwath Consulting 2011.

3.0 Problemstilling

Vi har valgt en problemstilling, med fire underproblemstillinger.

Hovedproblemstillingen er “Hva vil verdien av egenkapitalen og selskapskapitalen til et sovebokshotell på Gardermoen være?”

Underproblemstillingene vi har valgt er:

“Hvordan skal et slikt hotell utformes, og hvordan skal driften organiseres?”

“Er det forskjeller i behovet mellom ulike grupper av reisende?”

“Hvor stort er behovet for et slikt sovebokshotell?”

“Hvordan vil grovbudsjettet for det første året se ut?”

4.0 Metode⁵

For å belyse problemstillingene våre på en best mulig måte har vi valgt å benytte oss av både positivistisk og hermeneutisk metode. Kvalitative og kvantitative tilnærminger utfyller hverandre, og det er den enkelte problemstilling som avgjør hvilken tilnærming som er best å bruke i forskningsopplegget.

Vi har ikke funnet noen studier innenfor vårt undersøkelsesområde i Norge som kan brukes som sekundærdata, det vil si data som er samlet inn av andre enn forskeren. Dette tvinger oss til selv å samle inn primærdata, det vil si data som er samlet inn av forskeren selv, med det formål å belyse en spesiell problemstilling. Det nærmeste vi har kommet relevant sekundærdata er rapporten "Norsk hotellnæring 2011" som blant annet beskriver hotellsituasjonen på og rundt Oslo Lufthavn Gardermoen.

Før vi beskriver fremgangsmåte og undersøkelsesopplegg, presenterer vi litt teori innenfor de ulike tilnærmingene og metodene som vi har benyttet oss av.

Positivismen går i bredden og avdekker et fenomen uten å forklare hvorfor det er slik, mens hermeneutikken går i dybden av fenomenet og søker etter å finne en årsak til hvorfor det nettopp er slik. Metoden i positivismen er kvantitativ, mens den er kvalitativ i hermeneutikken.

Kvantitativ metode vil si innsamling av data som kan tallfestes. Materialet som blir hentet inn gir oss svar på hvor mange som for eksempel mener noe, istedenfor svar på spørsmål som hva, hvorfor og hvordan. For eksempel hvor mange som har behov for overnatting ved Gardermoen, og ikke hvorfor folk har behov for overnatting. Innsamlingen av data er preget av strukturering og lite fleksibilitet. Analysen blir gjennomført etter datainnsamlingen, ved hjelp av statistiske teknikker. Eksempler på innsamlingsmetoder i kvantitativ metode er:

- Spørreundersøkelse
- Telefonintervju
- Eksperiment

⁵ Dette kapittelet er i stor grad basert på Jacobsen (2010).

Fordelene ved å benytte kvantitativ metode er at den gir en relativt presis beskrivelse av et fenomen, det er lave kostnader og høy ekstern gyldighet, som sier noe om i hvilken grad et funn kan generaliseres, til å gjelde også i andre sammenhenger. Dette innebærer at resultatene som oftest kan generaliseres når det er høy ekstern gyldighet. Avstanden mellom undersøker og respondent/undersøkelsesobjekt gjør at faren for at respondenten blir påvirket av undersøker minker, men denne avstanden kan også være en ulempe. Den kan gi et overfladisk preg på undersøkelsen, da undersøker ikke kommer nært inn på respondenten. Et eksempel fra vår undersøkelse der avstanden var stor, er at vi kun delte ut skjemaer uten å si så mye til respondenten på forhånd. Samtidig er det verdt å nevne at undersøkeren alltid har en viss påvirkning på undersøkelsesobjektet. En annen ulempe ved spørreundersøkelser er at undersøkeren på forhånd definerer hva som er relevant å svare på. I tillegg er kvantitativ metode mindre fleksibel enn kvalitativ metode. Det å endre problemstilling eller datainnsamlingsmetode underveis vil her være mer kostbart, og det kan i tillegg ødelegge hele troverdigheten til undersøkelsen.

4.1 Gjennomføring av den kvantitative undersøkelsen

Siden vi skal finne etterspørselen etter sovebokser fra de som reiser på Gardermoen var det viktig for oss å få et så representativt utvalg som mulig. Et utvalg er representativt dersom det avspeiler populasjonens vurderinger av de problemstillingene som undersøkelsen omfatter. Dersom enkelte grupper faller utenfor utvalget kan utvalget bli skjevt, og derfor ikke representativt. For å sikre representativitet gjennomførte vi undersøkelsen på flere forskjellige lokasjoner. Grunnen til dette er at de reisende på Gardermoen gjerne ville vært mer positiv til prosjektet enn folk bosatt i nærheten av Gardermoen, siden sistnevnte gruppe ikke har behov for overnatting på flyplassen. Vi gjennomførte derfor undersøkelsen på terminalbygget på flyplassen, Oslo sentralbanestasjon, ved Høgskulen i Sogn og Fjordane, og hos forskjellige bedrifter i Lærdal, Førde og Voss. På denne måten får vi en kvote av positive og negative respondenter, samt mennesker som aldri har vært på Gardermoen, men som kan tenkes å dra dit og som da kanskje har behov for overnatting. Dette er nødvendig siden vi i vår generalisering skal måle etterspørselen til alle reisende ved denne flyplassen på ett år. På spørreskjemaet (vedlegg 2) har vi brukt både faste svaralternativer og åpne svar, der respondenten kan skrive det han mener uten å bli påvirket av gitte svaralternativ. I tillegg har

vi tatt hensyn til at folk ofte blir litt lei når det er for mange spørsmål. Derfor stilte vi de viktigste spørsmålene først, som overnattingsbehov og betalingsvilje, de enkle og uproblematisk i midten, som alder og kjønn, og avsluttet med de mest sensitive spørsmålene som hovedaktivitet og årsinntekt. Spørreskjemaet ble også laget i engelsk utgave for å belyse hva utlendinger mente, (vedlegg 3). Dette var viktig siden den reisende populasjonen på flyplassen ikke kun består av nordmenn.

Kvalitativ metode er i motsetning til kvantitativ metode innsamling av data som ikke kan tallfestes. Metoden blir benyttet når en ønsker å finne ut noe om hvorfor mennesker handler og mener som de gjør, fremfor å finne ut noe om hvor mange som for eksempel mener det. Kvalitativ metode blir altså brukt når målet er større kunnskap om en handling eller adferd. Analysen/fortolkningen skjer parallelt med datainnsamlingen. Eksempler på datainnsamlingsmetoder for kvalitative undersøkelser:

- Intervju per e-post
- Telefonintervju
- Åpne individuelle intervjuer
- Gruppeintervju
- Observasjon

Fordelen med kvalitativ metode er at den er preget av åpenhet og høy begrepsgyldighet, det vil si at en:

“får fram den «riktige» forståelsen av et fenomen eller situasjon (Jacobsen, 2010, s129). Den enkelte respondent gir sine fortolkninger, sine meninger – kort sagt den individuelle og unike forståelsen – av et forhold” (Jacobsen, 2010, s129).

Det er nærhet mellom undersøger og respondent, og metoden er fleksibel. Det vil si at en kan endre problemstilling og/eller datainnsamlingsmetode underveis uten at en ødelegger troverdigheten til undersøkelsen. Men kvalitativ metode er ressurskrevende, det innsamlede datamaterialet kan være ganske komplekst og vanskelig å tolke/strukturere. I tillegg kan nærheten mellom undersøger og undersøkelsesobjekt bli et problem, da undersøgeren kan bli fanget av det han/hun undersøger. Det kan også oppstå undersøkelseeffekt ved kvalitativ

datainnsamling, det vil si at det er selve undersøkelsen som skaper unike resultat, og en ender opp med å måle noe en selv har skapt.

Fleksibiliteten kan også være en ulempe, da en får problemer med avgrensning og blir aldri ferdig.

4.2 Gjennomføring av kvalitative intervju

Oppgaven vår baserer seg på en idé som per dags dato ikke er utprøvd i Norge. Dette førte til at det er flere aspekter ved konseptet som var uklart og umulig for oss å forutse. Løsningen for oss kom da vi fikk et telefonintervju med markedsdirektøren i Yotel, Jo Berrington. Dette selskapet har utviklet et konsept som ligner vårt. Vi kan derfor bruke intervjuet til å få innspill på hvordan vårt hotell bør utformes og dimensjoneres. Via mail fikk vi beskjed om at vi kunne få et intervju på telefon med samtaletid på ti minutter. På grunn av den korte tiden, måtte vi produsere en intervjuguide (vedlegg 4) på forhånd, slik at vi kunne få best mulige svar. Denne guiden ble sendt til markedsdirektøren slik at hun kunne forberede seg, og hente frem den informasjonen hun da ikke hadde for hånd. Selve intervjuet gikk ryddig for seg, hvor undersøkelsesobjektet gikk inn på de sidene vi ønsket å belyse. I tillegg fikk vi tid til overs til å gå inn på andre sider av driften og organiseringen som viste seg å være interessant for oss. På dette punktet fikk vi erfare den sterke siden av kvalitative intervju der nye opplysninger dukker opp under intervjuet og gir bredere forståelse av fenomenet. Som for eksempel hvordan Yotel markedsførte seg selv, og konsekvenser av finanskrisen på konsernet. I tillegg til dette intervjuet har vi hatt andre små kvalitative tilnærminger som mer har blitt brukt til å få svar på spørsmål som vil hjelpe oss å sette opp budsjett og finne andel av egenfinansiering. Her har vi hatt kontakt med en produsent i Singapore for å se på kostnader vedrørende selve soveboksene, Voss Sparebank for å se på lån og rente og Dvergsdal & Sunde Bygg AS for kostnader knyttet til å bygge opp selve hotellet.

4.3 Validitet og reliabilitet

For at en skal kunne stole på de undersøkelsene som blir gjennomført, bør validiteten og reliabiliteten til undersøkelsesopplegget være høy. Validitet vil si at det du måler er relevant

for det du ønsker å måle. I oppgaven vår vil det si om vi måler det problemstillingen vår indikerer at vi skal måle, etterspørselen etter sovebokshotell på Gardermoen. Dersom validiteten til forskningen er høy vil det lettere kunne generaliseres. Undersøkelsesopplegget ville ikke hatt høy validitet om vi hadde målt noe annet enn det problemstillingen antyder, som videre ville gitt oss problem med å generalisere funnene. For å sikre høy validitet, planla vi nøye formuleringene i spørreskjemaet vårt og hvordan det skulle struktureres.

Ved uttrykket reliabilitet menes at forskeren måler det han undersøker på en rett og nøyaktig måte. For å høyne reliabiliteten bør forskeren jobbe ærlig og nøyaktig med datainnsamlingsprosessen, i bearbeidelsen og analysen. I vårt kvantitative opplegg hadde vi på forhånd prøvd å minimere påvirkningen av respondentene og vært nøye ved bearbeidelsene og analyse av data. Vi har forkastet de spørreskjemaene der vi har sett at respondenter har svart uten å ha lest spørsmålene skikkelig, og der respondenter ikke har forstått spørsmålene. Vi ser at det er noen respondenter som over- og underdriver på noen av svarene sine. Disse har vi også forkastet. De skjemaene vi har registrert i statistikkprogrammet er de vi mener er korrekt utfylt.

4.3.1 Optimalt utvalg

Vi har brukt formelen for utvalgsstørrelse i en endelig populasjon for å komme frem til vårt optimale utvalg:

$$n = N / (1 + ((N-1) / (4\hat{p}(1-\hat{p}))) * B^2 / k^2)$$

der

n = Den optimale utvalgsstørrelsen

N = Populasjon, som er den målgruppen vi ønsker å trekke slutninger om ved hjelp av utvalget.

\hat{p} = Andelen i utvalget med en bestemt egenskap. I vårt tilfelle, andelen av reisende som oppgir at de vil overnatte på sovebokshotellet. Vi la til grunn for beregninger av utvalgsstørrelsen at denne andelen lå mellom 25 - 30 %.

B = Bredden til konfidensintervallet rundt \hat{a} . Vi har satt bredden til 10 %. Det innebærer at vi med en sannsynlighet lik $(1-2\hat{a})$ kan si at intervallet inneholder den sanne populasjonsandelen \hat{a} .

k = Antall standardavvik. Det er konfidensnivået til intervallet, det vil si kravet til sikkerhet. Vi vil være minst 95 % sikre på at det intervallet vi konstruerer inneholder den ukjente populasjonsandel.

\hat{u}	288
N	10 000 000
\hat{a}	0,25
B	0,1
k (2alfa)	1,959963985

\hat{u}	323
N	10 000 000
\hat{a}	0,3
B	0,1
k (2alfa)	1,959963985

Da vi ikke har et eksakt tall på hvor stor populasjonen vår er har vi satt den til 10 000 000. Det kan vi gjøre fordi vi antar at populasjonen vår er veldig stor og ved bruk av denne formelen vil ikke utvalget forandre seg om vi setter populasjonen til for eksempel 1 000 000, 10 000 000 eller 100 000 000, tallet blir fremdeles det samme. Av tabellen ser vi at når andelen er satt til 25 % får vi et optimalt utvalg på 288, mens ved 30 % blir utvalget 323. Vårt optimale utvalg er dermed på mellom 288-323 respondenter. Vi undersøkte 318.

4.3.2 Representativt utvalg

Som nevnt tidligere, et utvalg er representativt dersom det avspeiler populasjonens vurderinger av de problemstillinger vi er interessert i. Dersom det er grupper i populasjonen

som ikke er inkludert i utvalget vil det oppstå skjevhet. I dette avsnittet skal vi drøfte om vi har et representativt utvalg eller ikke. Har man et representativt utvalg vil man kunne generalisere fra utvalg til populasjon. I vår oppgave er populasjonen alle de som reiser eller som i fremtiden skal reise fra Gardermoen. De eneste data vi har om populasjonen vår er et estimat over hvor mange som reiser via Gardermoen i år og hvordan dette tallet utvikler seg i fremtiden. Vi kjenner ikke andre kjennetegn ved populasjonen som for eksempel alder og kjønn. Er det større andel kvinner enn menn som reiser? Hvor stor del av populasjonen består av nordmenn? Er det mest rike eller fattige som reiser? Alle disse spørsmålene er for oss umulig å svare eksakt på. Vi kan ha meninger om at det er mest sannsynlig at populasjonen består av flere nordmenn enn utlendinger, at andelen menn og kvinner ligger omtrent på det samme nivået, og at det er en større andel rike som reiser enn fattige. For å få et best mulig representativt utvalg har vi, som nevnt tidligere, foretatt undersøkelsen på forskjellige steder, for å få frem forskjellige behov og holdninger i forhold til flyplassen. Vi har respondenter som aldri har vært på Gardermoen, men vi må likevel regne med at noen av disse respondentene i fremtiden kan bli en del av populasjonen. Ved å spørre personer på Oslo Sentralbanestasjon møter vi gjerne mennesker som bor i Oslo-området og som videre ikke har behov for overnatting selv om de muligens ofte er ute og reiser. Og til sist har vi spurt mennesker i distrikter på Vestlandet som gjerne er en del av populasjonen som reiser via Gardermoen og som har behov for overnatting når de er ved flyplassen. Hadde vi kun spurt folk som var på flyplassen ved tidspunktet for vår undersøkelse, kunne vi fått en overvekt av respondenter som er positive til sovebokshotellet, noe som videre ville ført til et skjevt utvalg. Videre ser vi i undersøkelsen at vi har en overvekt av unge respondenter, og et mindretall av respondenter over 60 år. Sannsynligvis vil dette føre til en skjevhet i utvalget, som videre vil gjøre det vanskeligere å generalisere. Vi vil likevel argumentere for at utvalget kan generaliseres. Spørsmålet på hvorfor vi ikke har nådd frem til for eksempel flere mennesker over 60 år, arbeidsledige eller utlendinger kan ha flere faktorer. Gamle mennesker er lite utendørs og er mindre tilbøyelige for å svare på spørreskjema på åpen gate, utlendinger er ustø i norsk og engelsk og avslår forespørselen om å svare på skjema og arbeidsledige kan svare uærlig for å beskytte sin hovedaktivitet.

4.4 Forskningsetikk

Når man bedriver forskning innenfor samfunnsvitenskapen, studerer man nesten alltid mennesker, hva de tenker, hva de gjør og hvordan de gjør det. Dette er også tilfellet i vår undersøkelse. I den forbindelse er det noen etiske retningslinjer vi må forholde oss til. Det er hovedsakelig tre etiske retningslinjer mellom forsker og forskningsobjekt som må være på plass. Det er krav om informert samtykke, krav på privatliv og krav til å bli korrekt gjengitt. Det kravet som er mest relevant for vårt undersøkelsesopplegg, er kravet om informert samtykke. Det går i korte trekk ut på at den som undersøkes skal delta frivillig i undersøkelsen, samtidig som han/hun er klar over hvilke farer og gevinster undersøkelsen kan medføre. Respondenten må ha kompetanse til å bestemme selv om han/hun vil delta i undersøkelsen, det skal fullt og helt være frivillig for deltakeren å la seg undersøke. Han/hun skal ha full informasjon om hensikten med undersøkelsen og respondenten skal ha forstått denne informasjonen. Overfører vi disse kravene til måten vi gjennomførte undersøkelsen på, unngikk vi å oppsøke mennesker som åpenbart ikke hadde kompetanse til å bli med i undersøkelsen. Dette kan være barn, sterkt psykisk og fysisk funksjonshemmede eller mennesker påvirket av rus. Ingen undersøkelsesobjekt ble tvunget til å delta i undersøkelsen. Svarte de nei, gikk vi videre til neste person. Anonymitet er viktig innenfor de etiske kravene når en gjennomfører undersøkelser. Dette kravet mener vi at vi ligger godt innenfor. Den bearbeidelsen vi har gjort med spørreskjemaene er å legge inn de tallfestede dataene i et statistikk program, og gitt hver respondent et id-nummer. Respondentene fikk opplysninger om at undersøkelsen skulle brukes i en bacheloroppgave, uten at informasjonen kunne knyttes tilbake til dem etter besvarelse. Vi hadde ingen sensitive spørsmål om verken religion, sykdom eller seksuell legning. For å sikre at alt ble gjort riktig, meldte vi inn undersøkelsen til Norsk Samfunnsvitenskapelige Datatjeneste (NSD). Svaret derfra var at undersøkelsen ikke var meldepliktig, og at vi derfor hadde tillatelse til å gjennomføre undersøkelsen slik den var tenkt (vedlegg 1). Et annet krav gjelder kravet til å bli korrekt gjengitt. I det kvalitative intervjuet med Jo Berrington, ble informasjonen skrevet ned med en gang. På den måten sikret vi oss mot at vi ikke gir ut feil opplysninger som blir sitert henne. Hun hadde ingen innvendinger til hvordan intervjuet ble satt opp og gjennomført.

5.0 Hotellets oppbygging og organisering⁶

Når gjelder denne problemstillingen har vi vært usikre på flere element. På grunn av det kontaktet vi markedsdirektøren i det engelske firmaet Yotel, Jo Berrington, slik at vi kunne lære hvordan dette kan/bør være. Vi ønsker da å kombinere informasjonen vi fikk fra henne med de ideene vi har fra før av. Gjennom intervjuet med denne markedsdirektøren fikk vi opplyst at Yotel per i dag har hoteller på tre forskjellige flyplasser. Heathrow London, Gatwick London og Schiphol Amsterdam. Gatwick var den første flyplassen de etablerte seg i. Dette hotellet har 47 rom/sovebokser, noe som er 73 sovebokser mindre enn det Yotel beregner som idealet for denne typen foretak. Heathrow og Schiphol er noe større enn Gatwick. Grunnen til at Yotel etablerte et hotell som var mindre enn de ønsket, var den tilgjengeligheten på lokalet på tidspunktet de ønsket å etablere seg. Alle hotellene er lokalisert på den delen av terminalene hvor man ikke har gått gjennom sikkerhetssjekken. Hadde de etablert seg på den delen av terminalen hvor passasjerene hadde gått gjennom sikkerhetssjekken, ville de ikke hatt muligheten til å tilby overnattinger over natten. Vi fikk i tillegg opplyst at det var lurt å inngå leiekontrakter som strekker seg over minst ti år, dette på grunn av å sikre bedriften for endringer som kan bli gjort i terminalen for å bedre logistikken, og videre effektiviteten på flyplassen. I tillegg til dette bruker Yotel resepsjonen som et utsalgssted for enkel mat og drikke.

Det er flere av disse opplysningene vi ville videreført til vårt konsept. Vi vet per i dag at Gardermoen skal utvides, og på grunn av dette er det sannsynlig at det vil bli gjort endringer i terminalen i forhold til slik vi kjenner den i dag. Her ønsker vi da å benytte oss av informasjonen om viktigheten av en langvarig og sikret kontrakt for bedriften vår. Når det gjelder selve lokalet ønsker vi å optimalisere antall sovebokser i forhold til den etterspørselen vi har kommet frem til i den kvantitative undersøkelsen vår. For å øke salget ønsker vi også å kopiere konseptet om å bruke resepsjonen som et enkelt utsalgssted for enkel mat og drikke, i tillegg til de tradisjonelle funksjonene resepsjonen har.

⁶ <http://www.yotel.com/About-Us/Our-story>, 12.4.2012.

Ideen vår ligger mellom det originale kapselhotellkonseptet og det konseptet Yotel har utviklet. Rommene/soveboksene vil være mindre enn Yotel sine bokser, men mye større enn de japanske kapslene. Dette for å gjøre konseptet mer egnet for vestlige reisende, men billigere enn Yotel sine løsninger. Med mer egnet for vestlige reisende mener vi at hver kunde får mer privat plass og mer privatliv. I forhold til Yotel sine sovebokser, ønsker vi å kutte løsningen deres med å ha ett privat bad på hvert rom, til heller å lage store felles dame- og herrebad som inkluderer toalett og dusj. Soveboksen skal bestå av en seng med målene 2.00 meter * 1.20 meter, en tv med pay per view-muligheter og oppholdsplass for bagasje. Boksen skal dekke behovene for hvile og søvn, med mulighet for å spise/drikke, og bruk av multimedia for å bedrive annet tidsfordriv. Hovedpoenget med konseptet vårt er at kundene skal ha en enkel mulighet for overnatting eller hvile, uten å tilby alle de mulighetene tradisjonelle hoteller tilbyr. Kundene våre vil i hovedsak bestå av flypassasjerer som av ulike grunner må overvære natten på flyplassen, mens andre kunder vil være passasjerer som mellomlander på Gardermoen, og som ønsker å hvile eller sove før det neste flyet går. Hotellet skal plasseres nærmest mulig innsjekkingsområdet, for å gi kundene best mulig tid til hvile og videre best mulig effektivitet i innsjekkingsfasen.

Den mest åpenbare lokasjonen for hotellet har for oss vært Gardermoen helt fra ideen kom opp. Vi ønsker å bygge et hotell der kundene får kort vei både til hotellet fra kollektivtransporten, og videre til innsjekking. Det er også denne plasseringen som er lagt til grunn i den kvantitative undersøkelsen vi hadde hvor vi blant annet så på etterspørselen etter denne typen hotell. Vi har også undersøkt hva respondentene mener er riktig pris for overnatting på dette hotellet, kombinert hva de mener om vår pris som vi foreslo i spørreundersøkelsen. Endelig pris for hva vi ville brukt vil vi komme tilbake til senere i oppgaven.

Størrelsen på hotellet er vanskelig å bestemme siden det avhenger av hvor stort areal vi ville fått disponibelt fra Oslo Lufthavn Gardermoen, men vi ville utnyttet informasjonen vi fikk fra Yotel om at 120 rom er det optimale antall rom på et slikt flyplasshotell. Da Yotel åpnet sitt første hotell på Gatwick airport ønsket de å åpne med 120 rom, men størrelsen på de lokalene som var ledig på det tidspunktet hotellet ble etablert, begrenset størrelsen til å gjelde 47 rom. I praksis ser vi det som sannsynlig at det samme ville skjedd på OSL. I denne oppgaven har vi likevel valgt å legge oss på idealet til Yotel.

Flesteparten av rommene ville vært enkeltmannsrom, mens noen av rommene skulle vært tomannsrom. Eksakt antall på henholdsvis tomanns- og enkeltmannsrom avhenger av hvordan lokalet hadde sett ut. Sett bort ifra det arealet som går med til soveboksene, ønsker vi å ha en resepsjon, fellesbad for menn, fellesbad for kvinner, lager og en liten lounge. Hver soveboks vil inneholde speil der kundene kan sminke og stelle seg. Grunnen til at vi ønsker å ha disse fellesbadene er at vi da kan spare på utgifter i forhold til å tillegge ett bad til hver enkelt soveboks, og i tillegg kan vi på den måten få plass til flere sovebokser. Resepsjonsområdet vil bestå av selvstendige innsjekkingsmaskiner. Dette blir brukt både av de originale kapselhotellene i Japan samt den vestlige versjonen Yotel. I Norge er dette allerede i bruk av blant andre Smart hotellene.⁷

Som nevnt tidligere vil resepsjonen også fungere som et utsalgsted av enkel mat og drikke. På denne måten kan vi utnytte dødtiden resepsjonistene har mellom hver gang de må assistere kunder med innsjekking, til å selge kioskvarene. Vi tenker at prisene på rommene skal være slik at vi kan leve av det, men at vi skal ha tilleggstjenester som kiosk, trådløst nettverk og andre småtjenester som pay per view, utleie av data og oppladingsmuligheter for mobiltelefon, som kan øke omsetningen og videre det eventuelle overskuddet.

Loungen vil være et område hvor gjestene kan slappe av i rolige omgivelser med tilgang på aviser og internett. Med små rom og potensielt små grupper med gjester, har man behov for å tilrettelegge for sosiale aktiviteter.

Personalkostnadene vil i hovedsak bli delt mellom resepsjonister og rengjøringspersonale. Vi har allerede nevnt at vi ønsker å redusere tiden resepsjonistene bruker per kunde ved å ha innsjekkingsautomater, og heller bruke denne tiden på salg. Totalt sett ønsker vi her å stå igjen med mindre andel av personalkostnader brukt på resepsjonister enn ved mer tradisjonelle hotellkonsept. Vedrørende rengjøringspersonalet er dette vanskeligere, men ikke umulig. Siden soveboksene på vårt hotell er vesentlig mindre enn ved vanlige hoteller, bør tid brukt på rengjøring per rom reduseres allerede her, dette kommer i tillegg til den tiden de sparer på å vaske fellesbad i forhold til ett og ett bad per rom. Vi har gjennom Jo Berrington kartlagt at vask av hver boks på Yotel tar 10-15 minutt avhengig av størrelse på boksen. I vårt

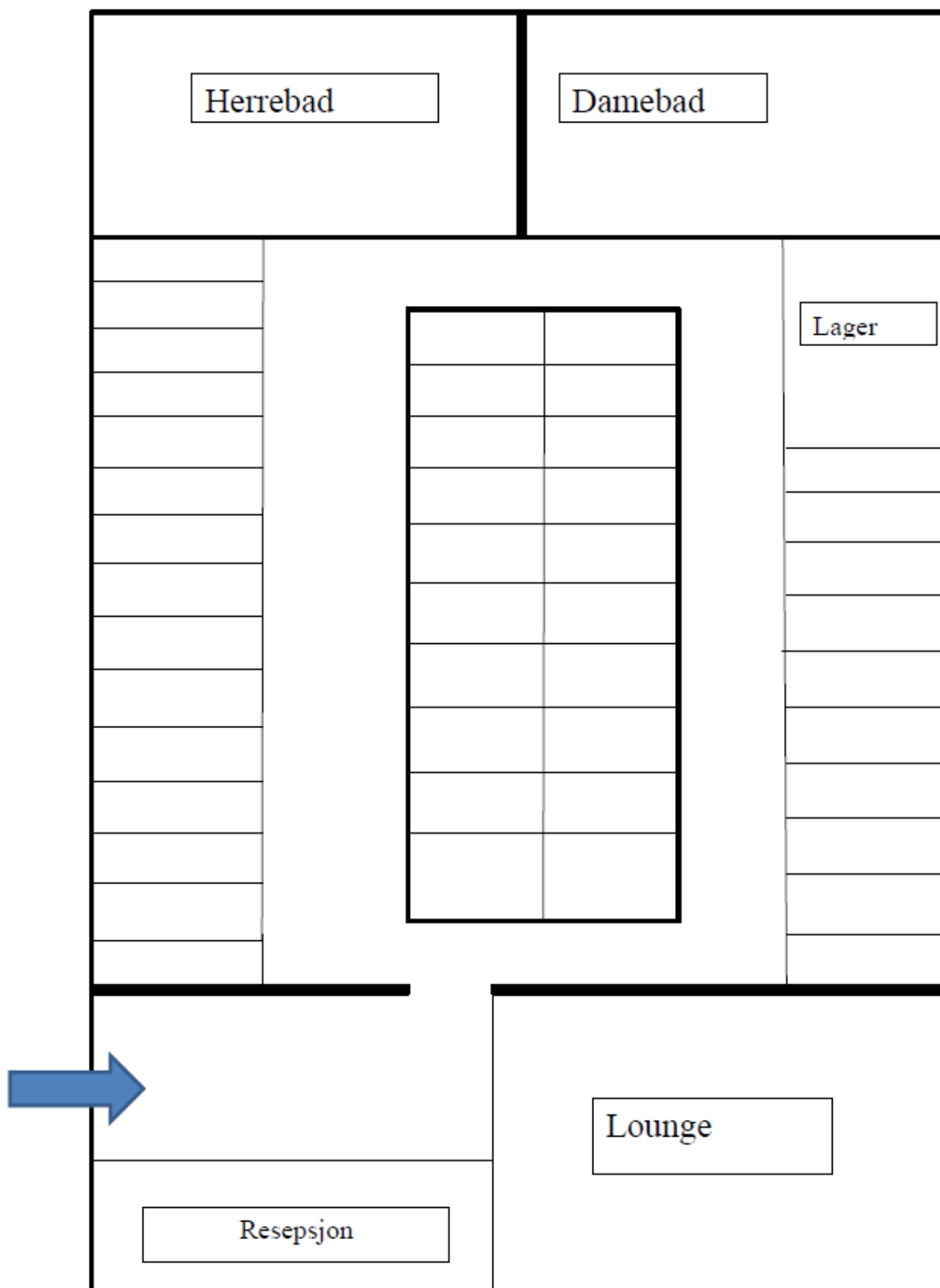
⁷ Innformasjonen i dette avsnittet er hentet fra (<http://smarthotel.no/newsread/main.aspx?nodeid=5197> 12.4.2012).

konsept halveres vasketiden per rom siden Yotel opererer med bad i hver enkelt soveboks. Samtidig vil noe vasketid gå med på fellesbadene.

Hotellet vil være bemannet 24 timer i døgnet, noe som ikke er vanlig blant hoteller av denne størrelsen. Dette koster oss mer enn konkurrentene, men samtidig vil vi være mer mobile. Vi anser personalkostnadene til å være den største utgiftsposten utenom husleien. Kostnadene, inntektene og etterspørselen, og beregningene av disse kommer vi tilbake til i kapitlet om det forberedende budsjettet. Der vil vi også ta forutsetninger om total størrelse på lokalet, og antall årsverk.

På neste side har vi laget en plantegning som vil illustrere hvordan vi ser for oss at hotellet vil se ut. Vi har dessverre ikke fått laget denne tegningen nøyaktig med tanke på kvadratmeter og antall rom, men den er ment for å gi et inntrykk dersom forklaringene foran er uklare.

Her følger en illustrasjon over hvordan vi ser for oss at hotellet vil se ut planmessig:



6.0 Analyse av kvantitative data

Vi vil i dette kapittelet analysere og presentere de funn som vi gjorde i den kvantitative spørreundersøkelsen. Vi vil konsentrere oss om univariate og bivariate tabeller. Univariat vil si at tabellen kun inneholder en variabel mens det i bivariate tabeller er to variabler.

6.1 Univariat analyse

En frekvenstabell er en opptelling av innsamlet data som viser hvor mange prosent av utvalget som har svart på de ulike spørsmålene. Vi har tatt med ni frekvenstabeller som vi mener er viktige å kommentere.

Tabell 1. Viser kjønnsfordelingen i utvalget.

	Frequency	Percent
Valid Mann	145	45,6
Valid Kvinne	173	54,4
Total	318	100

Av tabell 1 kan vi se at det er en liten overvekt av kvinner som har svart i denne undersøkelsen, 54,4 % kvinner mot 45,6 % menn av totalt 318 spurte.

Tabell 2. Viser nasjonalitetsfordelingen i utvalget.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Norsk	293	92.1	92.1	92.1
Resten av Norden	6	1.9	1.9	94.0
Resten av Europa	12	3.8	3.8	97.8
Resten av verden	7	2.2	2.2	100.0
Total	318	100.0	100.0	

Av tabell 2 ser vi at 92,1 % av respondentene er norske. 1,9 % og 3,8 % er henholdsvis fra resten av Norden og Europa (utenom Norden), mens 2,2 % av respondentene er fra resten av verden.

Tabell 3. Viser hvor mange som ville benyttet seg av sovebokshotellet dersom det hadde eksistert.

	Frequency	Valid Percent
Valid JA	249	78,3
Valid NEI	69	21,7
Total	318	100

Som nevnt i avsnittet om optimalt utvalg, forventet vi at 25-30 prosent av respondentene ville svare ja på spørsmålet om de ville benyttet et sovebokshotell om det hadde eksistert.

Undersøkelsen viser at 249 av 318 personer ville benyttet seg av dette overnattingskonseptet dersom det hadde eksistert. Det tilsvarer 78,3 % av de spurte, noe som er langt høyere enn vi forventet. Grunnen til den høye andelen kan ha å gjøre med prisnivået som er forespeilet. Vi foreslo en pris på 350 kr per natt, og folk kan da ha ment at til denne prisen ville de ha benyttet seg av et sovebokshotell. Det kan også ha eksistert en viss undersøkelseeffekt. Noen av respondentene ønsket muntlig informasjon om undersøkelsen før besvarelse, noe som kan ha påvirket respondenten til å bli mer positive. I tillegg kan det være at respondenten har svart positivt fordi vi var tilstede under besvarelsen.

Tabell 4. Viser i hvilken forbindelse respondentene sist overnattet på Gardermoen.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
I forbindelse med kurs/konferanse	48	15,1	15,1	15,1
I forbindelse med yrkesreise	24	7,5	7,6	22,7
Valid Har aldri overnattet ved gardermoen	129	40,6	40,7	63,4
I forbindelse med ferie/fritid	107	33,6	33,8	97,2
Andre årsaker	9	2,8	2,8	100
Total	317	99,7	100	

Av tabell 4 ser vi at 40,7 % av de spurte aldri har overnattet ved Gardermoen.

Dette kan komme av at det enten er veldig dyrt å bo på Gardermoen, eller at mange av de reisende bor i nærheten av Gardermoen og derfor ikke trenger overnatting, eller at de har direkte transport videre.

33,8 % overnattet i forbindelse med ferie/fritid, noe som kan ha sammenheng med lange avstander mellom bosted og Gardermoen, og ugunstige flytider inn og ut fra Gardermoen.

Det er også blitt mer og mer vanlig at kurs og konferanser blir holdt på hoteller ved og rundt Gardermoen (vedlegg 7)⁸, noe som kan være grunnen til at 15 % av respondentene har svart at de sist overnattet på Gardermoen i forbindelse med kurs/konferanse.

⁸ Norsk Hotellnæring 2011. 15. årgang. Horwath Consulting 2011.

Tabell 5. Viser hovedaktivitetsfordelingen i spørreundersøkelsen.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid I arbeid	170	53.5	53.5	53.5
Under utdanning	127	39.9	39.9	93.4
Hjemmearbeidende	2	.6	.6	94.0
Førtidspensjonist/uførepensjonist	3	.9	.9	95.0
Alderspensjonist	4	1.3	1.3	96.2
Arbeidsledig	3	.9	.9	97.2
Annet	9	2.8	2.8	100.0
Total	318	100.0	100.0	

Vi har delt utvalget inn etter hvilken hovedaktivitet respondentene har. Som forventet ser vi at størsteparten er under utdanning eller i arbeid, henholdsvis 39,9 % og 53,5 %. Vi har trolig spurt litt for mange studenter i forhold til hvor stor del studentene egentlig utgjør av populasjonen. Dette skyldes at vi aktivt oppsøkte respondenter fra studentmiljøet i Sogndal. Vi nevnte i avsnittet om representativt utvalg at vi mest sannsynlig har fått en skjev fordeling med tanke på at vi har grupper som faller utenfor eller er underrepresentert i utvalget i forhold til populasjonen. For eksempel er prosentandelen pensjonister i vårt utvalg 2,2 %, mens vi formoder at den er noe høyere i populasjonen. I tillegg er andelen arbeidsledige 0,9 %. Vi hadde forventet denne til å være noe høyere. Dette kan komme av at respondenter vi har spurt som egentlig er uførepensjonister eller arbeidsledige har svart uærlig fordi disse aktivitetene betraktes som sosialt stigmatiserende.

Videre i analysen kan det være vanskelig å bruke prosenttallene i gruppene som er underrepresentert, da en respondent her vil utgjøre en stor prosentdel av gruppen, og på grunn av dette vil det være vanskelig å si om resultatet vi kommer frem til er troverdig.

Tabell 6. Viser aldersfordelingen i spørreundersøkelsen.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	under 20 år	45	14.2	14.2	14.2
	20 - 29 år	121	38.1	38.2	52.4
	30 - 39 år	32	10.1	10.1	62.5
	40 - 49 år	52	16.4	16.4	78.9
	50 - 59 år	46	14.5	14.5	93.4
	60 år og over	21	6.6	6.6	100.0
	Total	317	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		318	100.0		

Tabell 6 indikerer at det er en overrepresentasjon av respondenter i aldersgruppen 20-29 år, fordi hele 38,2 % av respondentene i utvalget er i denne aldersgruppen, og underrepresentasjon i aldersgruppene 30-39 år og 60 år og over som er, da kun henholdsvis 10,1 % og 6,6 % av respondentene er i disse aldersgruppene. At vi har mange respondenter mellom 20-29 år kommer blant annet av at vi har spurt mange studenter ved Høgskolen i Sogn og Fjordane. I tillegg følte vi at denne aldersgruppen var mer villige til å delta på undersøkelsen enn de andre gruppene.

Tabell 7. Viser respondentenes betalingsvilje for en soveboks per døgn.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 - 199 kr	23	7.2	7.3	7.3
	200 - 299 kr	88	27.7	27.8	35.0
	300 - 399 kr	117	36.8	36.9	71.9
	400 - 499 kr	51	16.0	16.1	88.0
	500 kr og meir	38	11.9	12.0	100.0
	Total	317	99.7	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		318	100.0		

Her ser vi at 36,9 % har svart 300-399 kr. Dette kan komme av at de har lest det påfølgende spørsmålet og blitt påvirket av prisen som vi foreslo der, nemlig 350 kr. Mange av respondentene, 35,1 %, har foreslått en pris på under 300 kr i døgnet som, noe som kanskje kan tyde på at de har fått feil inntrykk av størrelsen på soveboksene fra bildeframstillingen og plantegningen som var avbildet på spørreskjemaet.

Tabell 8. Viser respondentenes overnattingsbehov ved Gardermoen per år.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ingen overnattingar	110	34.6	34.6	34.6
	1 - 4 overnattingar	179	56.3	56.3	90.9
	5 - 8 overnattingar	19	6.0	6.0	96.9
	9 - 13 overnattingar	7	2.2	2.2	99.1
	14 eller fleire overnattingar	3	.9	.9	100.0
	Total	318	100.0	100.0	

Her ser vi at mesteparten av respondentene, 56,3 %, har behov for 1-4 overnattinger ved Gardermoen per år. 34,6 % har svart at de ikke har behov for overnatting, noe som kan komme av at de for eksempel bor i nærheten av Gardermoen eller at prisnivået er for dyrt per

dags dato. Gjennomsnittsprisen for et hotellrom ved Gardermoen den 19.4.2012 var på ca. 1250 kr⁹.

Det er kun 9,1 % som har svart at de har behov for fem eller flere overnattinger per år. Dette regnet vi også med, da det som oftest er forretningsmenn/-kvinner som har behov for et såpass stort antall overnattinger ved Gardermoen per år.

Tabell 9. Viser antall overnattinger respondentene kunne tenkt seg ved en pris på 350 kr.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ingen overnattingar	89	28.0	28.0	28.0
1 - 4 overnattingar	198	62.3	62.3	90.3
5 - 8 overnattingar	22	6.9	6.9	97.2
9 - 13 overnattingar	6	1.9	1.9	99.1
14 eller fleire overnattingar	3	.9	.9	100.0
Total	318	100.0	100.0	

Vi ser at ved en pris på 350 kr per natt, vil 62,3 % av respondentene overnatte 1-4 ganger per år, noe som er et litt høyere tall enn i tabell 8. Prosentdelen av respondenter som ikke har behov for overnatting er i tabell 8 på 34,6 %, mens i tabell 9 har 28 % av respondentene svart at de ikke vil overnatte ved sovebokshotellet til en pris på 350 kr. Det er altså flere av respondentene som har svart at de ikke har behov for overnatting ved Gardermoen i fravær av en bestemt pris, enn det er respondenter som har svart at de ikke har et slikt behov til en pris på 350 kr per døgn. Dette mener vi kan sees i sammenheng med det høye prisnivået på hotellene som allerede ligger på/ved Gardermoen. I tillegg er en ganske stor del av respondentene studenter med litt strammere budsjett enn andre og de kan derfor ikke ta seg råd til dyre hotellrom. Dersom det kommer et billigere alternativ på markedet, kan de tenke seg å overnatte likevel.

⁹ <http://www.hotell.no/>

6.2 Bivariat analyse

Vi vil i dette avsnittet se nærmere på hvilke faktorer som bestemmer behovet og betalingsviljen. I denne sammenheng vil vi spesielt fokusere på i hvilken grad det er kjønnsforskjeller, og eventuelt hvorfor disse kjønnsforskjellene oppstår.

6.2.1 Overnattingsbehov

Tabell 10. Overnattingsbehovet ved Gardermoen per år fordelt på kjønn.

			Kjønn		Total
			Mann	Kvinne	
Overnattingsgrupper	ingen overnattingar	Count	47	63	110
		% within Kjønn	32.4%	36.4%	34.6%
	1 - 4 overnattingar	Count	75	104	179
		% within Kjønn	51.7%	60.1%	56.3%
	5 - 8 overnattingar	Count	15	4	19
		% within Kjønn	10.3%	2.3%	6.0%
	9 - 13 overnattingar	Count	6	1	7
		% within Kjønn	4.1%	.6%	2.2%
	14 eller fleire overnattingar	Count	2	1	3
		% within Kjønn	1.4%	.6%	.9%
Total		Count	145	173	318
		% within Kjønn	100.0%	100.0%	100.0%

Ut fra tabell 10 ser vi, at av totalt 318 spurte har 34,6 % ikke behov for overnatting ved Gardermoen. 56,3 % har behov for 1-4 overnattinger, mens 9,1 % av respondentene har behov for 5 eller flere overnattinger per år. Det er en liten overvekt av kvinner som ikke har behov for overnatting i forhold til menn, 36,4 % kvinner mot 32,4 % menn. Mens 60,1 % av kvinnene sier de har behov for 1-4 overnattinger per år, mot 51,7 % menn. Når det gjelder 5 eller flere overnattinger ser vi tydelig at det er flest menn, 15,8 % mot 3,5 % kvinner. Tendensen i undersøkelsen viser oss at menn generelt har oftere behov for overnatting på Gardermoen enn kvinner. Dette kan skyldes at; det er aldersforskjeller, inntektsforskjeller og hovedaktivitetsforskjeller mellom menn og kvinner i utvalget vårt.

- Kvinner er yngre enn menn og at yngre har mindre overnattingsbehov enn eldre. Dette vil vi komme tilbake til i tabell 11.
- Kvinner tjener mindre enn menn og at de som har lav inntekt også har lavt overnattingsbehov og vice versa. Dette ser vi nærmere på i tabell 13 og 14.
- Kvinner er i større grad enn menn under utdanning eller hjemmearbeidene, slik at de dermed reiser mindre og derfor har et mindre behov for overnatting enn menn. Vi henviser til tabell 15 for drøftingen av denne hypotesen.
- Menn er mer karrierebevisste enn kvinner. På den måten burde det være flere menn som overnatter ved Gardermoen i forbindelse med kurs/konferanse og andre jobberelaterte ting. Dette ser vi nærmere på i tabell 16.

Tabell 11. Overnattingsbehov ved Gardermoen per år fordelt på aldersgrupper.

			Aldersgruppe						Total
			under 20 år	20 - 29 år	30 - 39 år	40 - 49 år	50 - 59 år	60 år og over	
Overnattingsgrupper	ingen overnattingar	Count	17	58	13	13	6	3	110
		% within Aldersgruppe	37.8%	47.9%	40.6%	25.0%	13.0%	14.3%	34.7%
	1 - 4 overnattingar	Count	28	55	17	31	33	14	178
		% within Aldersgruppe	62.2%	45.5%	53.1%	59.6%	71.7%	66.7%	56.2%
	5 - 8 overnattingar	Count	0	7	1	5	3	3	19
		% within Aldersgruppe	.0%	5.8%	3.1%	9.6%	6.5%	14.3%	6.0%
	9 - 13 overnattingar	Count	0	1	0	2	4	0	7
		% within Aldersgruppe	.0%	.8%	.0%	3.8%	8.7%	.0%	2.2%
	14 eller fleire overnattingar	Count	0	0	1	1	0	1	3
		% within Aldersgruppe	.0%	.0%	3.1%	1.9%	.0%	4.8%	.9%
Total		Count	45	121	32	52	46	21	317
		% within Aldersgruppe	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

I aldersgruppen under 20 år er det ingen som har behov for flere enn fire overnattinger per år, mens 37,8 % ikke har behov for overnatting i det hele tatt. Blant respondentene mellom 20-29 år er det en større andel som ikke har behov for overnatting, 47,9 %, men samtidig er det flere som har behov for mer enn fire overnattinger per år i forhold til den yngste gruppen, 6,6 %.

Går vi over til aldersgruppen 30-39 år, synker andelen som ikke har behov til 40,6 %, mens det er 7,6 prosentpoeng flere enn i aldersgruppen 20-29, som har behov for 1-4 overnattinger per år. Behovet øker ytterligere i gruppen for 40-49 åringer både for 1-4 overnattinger og for flere enn fire overnattinger per år. 59,6 % har behov for 1-4 overnattinger, mens 15,3 % har behov for flere en fire overnattinger. Samtidig faller behovet for ingen overnattinger med 15,6 prosentpoeng sammenlignet med 30-39 åringene. Vi ser de samme tendensene for den neste aldersgruppen, 50-59 år. Andelen som ikke har behov for overnatting synker ytterligere med 12 prosentpoeng i forhold til aldersgruppen 40-49 år, mens behovet for 1-4 overnattinger øker med 12,1 prosentpoeng. Det er 15,2 % i denne gruppen som har behov for flere enn fire overnattinger. Videre i den siste aldersgruppen ser vi at andelen som ikke har behov for overnatting øker med 1,3 prosentpoeng, samtidig som behovet for 1-4 overnattinger synker med 5 prosentpoeng. I tillegg øker behovet for flere enn fire overnattinger i denne gruppen med 2,9 prosentpoeng i forhold til aldersgruppen 50-59 år.

50-59 åringer er den aldersgruppen som klarest skiller seg ut fra de øvrige. Her er det en klar overvekt av respondenter som har behov for overnatting kontra de som ikke har behov. Siden vi har få respondenter i det øvre alderssjiktet i forhold til det lave (som nevnt tidligere), vil prosentsatsene være mer sårbare og påvirkelige.

Tabell 11 viser at overnattingsbehovet øker med økende alder. Dette skyldes trolig at inntekten øker med økende alder (se tabell 13 og 14) og at de med høy inntekt reiser mer og dermed har et større behov for overnatting enn de med lavere inntekt.

Tabell 12 reisende på Gardermoen fordelt aldersgrupper og kjønn.

			Kjønn		Total
			Mann	Kvinne	
Aldersgruppe	under 20 år	Count	14	31	45
		% within Kjønn	9.7%	17.9%	14.2%
	20 - 29 år	Count	57	64	121
		% within Kjønn	39.6%	37.0%	38.2%
	30 - 39 år	Count	15	17	32
		% within Kjønn	10.4%	9.8%	10.1%
	40 - 49 år	Count	25	27	52
		% within Kjønn	17.4%	15.6%	16.4%
	50 - 59 år	Count	22	24	46
		% within Kjønn	15.3%	13.9%	14.5%
	60 år og over	Count	11	10	21
		% within Kjønn	7.6%	5.8%	6.6%
Total		Count	144	173	317
		% within Kjønn	100.0%	100.0%	100.0%

Vi ser at det er rundt 49 % menn under 30 år i utvalget vårt mot 55 % kvinner. Det er dermed noen flere yngre kvinner. Dette viser at en av årsakene til at kvinner har et mindre overnattingsbehov enn menn (se tabell 10), er at de er noe yngre. Dette mener vi er med å forklare en av grunnene i tabell 10.

I tabell 13 og 14 ser vi at 52,3 % av kvinnene i undersøkelsen tjener mellom 0 og 200 000 kroner, mot 39,1 % av mennene. 45 % av mennene tjener over 400 000 kr mot 20,3 % av kvinnene.

Innenfor alle aldersgruppene ser vi at menn tjener mer enn kvinner. Dette kan ha sammenheng med at menn gjennomgående arbeider i yrker med høyere lønn, og at menn i gjennomsnitt kan ha lengre arbeidstid enn kvinner. Dermed kan vi også si at kvinner tjener mindre enn menn og at dette kan være en grunn til at de har mindre behov for overnatting (se tabell 10).

Tabell 15. Reisende på Gardermoen fordelt på hovedaktivitet og kjønn.

			Kjønn		Total
			Mann	Kvinne	
Hovedaktivitet	I arbeid	Count	84	86	170
		% within Kjønn	57.9%	49.7%	53.5%
	Under utdanning	Count	52	75	127
		% within Kjønn	35.9%	43.4%	39.9%
	Hjemmearbeidende	Count	1	1	2
		% within Kjønn	.7%	.6%	.6%
	Førtidspensjonist/uførepensjonist	Count	1	2	3
		% within Kjønn	.7%	1.2%	.9%
	Alderspensjonist	Count	3	1	4
		% within Kjønn	2.1%	.6%	1.3%
	Arbeidsledig	Count	2	1	3
		% within Kjønn	1.4%	.6%	.9%
	Annet	Count	2	7	9
		% within Kjønn	1.4%	4.0%	2.8%
Total		Count	145	173	318
		% within Kjønn	100.0%	100.0%	100.0%

Av tabell 15 ser vi at 53,5 % av de reisende har arbeid som hovedaktivitet, mens 39,9 % er under utdanning. 2,1 % er enten alders-, førtids-, eller uførepensjonister. Vi ser også at en større andel av kvinnene er under utdanning sammenlignet med menn. 43,4 % kvinner mot 35,9 % menn. Det er tilsvarende flere menn som er i arbeid enn kvinner, 57,9 % menn mot 49,7 % kvinner.

At det er flere menn enn kvinner som er i arbeid kan komme av at kvinner velger høyere og lengre utdanning enn menn. Dette kan også være en av årsakene til at overnattingsbehovet er høyere for menn enn for kvinner. Personer i jobb har flere yrkesrelaterte reiser enn andre og det er grunn til å vente at de dermed har et større overnattingsbehov.

Det fremgår fra tabell 16 at 40,7 % av de reisende på Gardermoen i utvalget vårt aldri overnatter der. 33,8 % av de reisende overnatter i forbindelse med ferie-/fritidsreiser, mens 15,1 % av de reisende overnatter i forbindelse med kurs/konferanser.

En hypotese er at menn er mer opptatt av karriere enn kvinner. Dersom dette kan være en mulig årsak til at menn har et større behov for overnatting enn kvinner (se tabell 10), bør vi ha en høyere andel menn som overnatter ved Gardermoen i forbindelse med kurs/konferanse og med yrkesreiser. Dette kan vi sjekke ved å se hva som var grunnen til at respondentene sist overnattet på Gardermoen fordelt på kjønn.

Tabell 16. Årsak til at respondenten sist overnattet på Gardermoen, fordelt på kjønn.

			Kjønn		Total
			Mann	Kvinne	
Årsak	I forbindelse med kurs/konferanse	Count	30	18	48
		% within Kjønn	20.8%	10.4%	15.1%
	I forbindelse med yrkesreise	Count	19	5	24
		% within Kjønn	13.2%	2.9%	7.6%
	Har aldri overnattet ved gardermoen	Count	48	81	129
		% within Kjønn	33.3%	46.8%	40.7%
	I forbindelse med ferie/fritid	Count	41	66	107
		% within Kjønn	28.5%	38.2%	33.8%
	Andre årsaker	Count	6	3	9
		% within Kjønn	4.2%	1.7%	2.8%
Total		Count	144	173	317
		% within Kjønn	100.0%	100.0%	100.0%

Av tabell 16 ser vi at det er 34 % menn som overnattet sist på Gardermoen i forbindelse med kurs/konferanse eller yrkesreise. Dette er 20,7 prosentpoeng mer enn kvinner. I tillegg ser vi at det er 46,8 % kvinner som aldri har overnattet ved Gardermoen mot 33,3 % menn.

Dette kan være med på å underbygge hypotesen vår om at menn er mer karrierebevisste enn kvinner, og er av den grunn oftere på jobbrelaterte reiser. Kvinner tenker mer på familien og velger ofte yrker som er lettere å kombinere med familielivet, og som dermed medfører mindre reising. Høystatusjobber, som for eksempel det mannsdominerte advokatyrket, krever gjerne flere reisedøgn enn kvinnedominerte lavstatusjobber som for eksempel butikkmedarbeider yrket.

Noe av grunnen til at flere menn enn kvinner overnatter på grunn av kurs/konferanse, kan være at menn arbeider mer, er eldre og har høyere inntekt enn kvinner.

6.2.2 Betalingsvilje

Nå skal vi se på den samlede betalingsviljen og betalingsviljen fordelt på ulike kjennetegn. Med betalingsvilje mener vi hvor mye respondentene er villige til å betale for en overnatting på sovebokshotellet på Gardermoen.

Tabell 17. *Betalingsvilje fordelt på kjønn.*

			Kjønn		Total
			Mann	Kvinne	
Prisgrupper	1 - 199 kr	Count	14	9	23
		% within Kjønn	9.7%	5.2%	7.3%
	200 - 299 kr	Count	37	51	88
		% within Kjønn	25.5%	29.7%	27.8%
	300 - 399 kr	Count	47	70	117
		% within Kjønn	32.4%	40.7%	36.9%
	400 - 499 kr	Count	24	27	51
		% within Kjønn	16.6%	15.7%	16.1%
	500 kr og meir	Count	23	15	38
		% within Kjønn	15.9%	8.7%	12.0%
Total		Count	145	172	317
		% within Kjønn	100.0%	100.0%	100.0%

Tabell 17 viser at 36,9 % av respondentene var villige til å betale 3300-399 kr per overnatting, mens 35,1 % ville betale maksimalt 299 kr. 28,1 % av de spurte har en betalingsvilje på 400

kr eller mer for en overnatting på et sovebokshotell på Gardermoen. Tabellen indikerer at det er flest menn som både har veldig lav og veldig høy betalingsvilje, mens det er flest kvinner som har lagt seg på en pris i midtsjiktet. 35,2 % av menn har en betalingsvilje mellom 1-299 kroner mot 34,9 % kvinner. Dette er ikke en signifikant forskjell. I prisgruppen mellom 300 og 399 kroner, er det 8,3 prosentpoeng flere kvinner enn menn. At det er flest kvinner som har svart en pris mellom 300 og 399 kr, kan komme av at det er flere kvinner som leste igjennom spørreskjemaet før avkryssing, og som dermed har blitt påvirket av at de senere i spørreskjemaet ble bedt om å angi sitt overnattingsbehov ved en pris på 350 kr (som sagt tidligere). Ser vi på prisgruppene over 400 kroner er det 32,5 % menn og 24,4 % kvinner.

På bakgrunn av disse tallene slår vi fast at mennene i utvalget vårt har større betalingsvilje enn kvinnene. Vi legger til grunn at det er de samme bakenforliggende årsakene til kjønnsforskjellene i betalingsvilje som i overnattingsbehov, nemlig aldersforskjeller, inntektsforskjeller, forskjeller i hovedaktivitet og forskjeller i karrierebevissthet.

Disse spørsmålene har vi behandlet under kapittelet om overnattingsbehov, derfor henviser vi til drøftingen under tabell 12 som viser at kvinner i vårt utvalg er yngre enn menn, tabell 13 og 14 som viser at kvinner tjener mindre enn menn, og tabell 15 som viser at kvinner jobber mindre enn menn.

I avsnittet om overnattingsbehov så vi på om behovet var økende med økende alder. Der så vi en tendens til at hypotesen om økende behov ved økende alder stemte. Kan det samme gjelde for betalingsvilje? Har eldre større betalingsvilje enn unge? Se tabell 18.

Det er interessant å se om betalingsviljen er høyere hos respondenter med arbeid som hovedaktivitet, enn hos respondenter som svarer at de er under utdanning. Dette tar vi for oss i tabell 19.

På samme måte vil vi se nærmere på betalingsviljen er høyere hos respondenter med høy inntekt, enn hos de med lav inntekt. Se tabell 20.

Vi ser av tabell 17 at vi har noen respondenter med veldig lav betalingsvilje, 7,3 % av respondentene ville betale under 200 kr for en overnatting. Dette kan komme av at noen av respondentene er opportuniste, mennesker som handler i egeninteresse, eller at

respondentene ikke har forstått konseptet med sovebokshotell ut fra bildene vi hadde på spørreskjemaet. De har kanskje forstått det som mer “simpelt” enn hva tanken er, fordi en pris under 200 kr for en overnatting på Gardermoen er urealistisk. Den lave betalingsviljen kan også komme av at noen av respondentene aldri har overnattet på Gardermoen før, og derfor ikke kjenner til prisnivået ved flyplassen. Det kan være at yngre respondenter er overrepresentert i denne gruppen i forhold til eldre respondenter. Vi ønsker å se om det er aldersforskjeller i gruppen med lav betalingsvilje, tabell 22, og hvor mange respondenter med lav betalingsvilje som aldri har overnattet ved flyplassen, tabell 23.

Tabell 18. Betalingsvilje fordelt på aldersgrupper.

			Aldersgruppe						Total
			under 20 år	20 - 29 år	30 - 39 år	40 - 49 år	50 - 59 år	60 år og over	
Prisgrupper	1 - 199 kr	Count	5	10	2	2	2	2	23
		% within Aldersgruppe	11.1%	8.3%	6.3%	3.8%	4.4%	9.5%	7.3%
	200 - 299 kr	Count	14	35	11	14	10	3	87
		% within Aldersgruppe	31.1%	28.9%	34.4%	26.9%	22.2%	14.3%	27.5%
	300 - 399 kr	Count	18	48	12	22	11	6	117
		% within Aldersgruppe	40.0%	39.7%	37.5%	42.3%	24.4%	28.6%	37.0%
	400 - 499 kr	Count	4	20	3	8	13	3	51
		% within Aldersgruppe	8.9%	16.5%	9.4%	15.4%	28.9%	14.3%	16.1%
	500 kr og meir	Count	4	8	4	6	9	7	38
		% within Aldersgruppe	8.9%	6.6%	12.5%	11.5%	20.0%	33.3%	12.0%
Total		Count	45	121	32	52	45	21	316
		% within Aldersgruppe	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabell 18 viser at 34,8 % av respondentene er villige til å betale under 300 kr for en overnatting ved Gardermoen. 42,2 % av respondentene under 20 år har en betalingsvilje under 300 kr. Prosenttallet for gruppen 20-29 år med samme betalingsvilje er 37,2 %. I aldersgruppen 30-39 år har 40,7 % en betalingsvilje under 300 kr. For de tre høyeste aldersgruppene er andelen med denne betalingsviljen henholdsvis 30,7 %, 26,6 % og 23,8 %.

Majoriteten, 37 % av respondentene, har en betalingsvilje i intervallet 300-399, noe som ikke overrasker oss på grunn av at vi senere i spørreskjemaet bad respondenten legge en pris på

350 kr til grunn for et anslag på behovet. Det er i tillegg flere respondenter i de eldre aldersgruppene som har en høyere betalingsvilje sammenlignet med de yngre gruppene.

I aldersgruppen under 20 år har 17,8 % en betalingsvilje på 400 kr eller mer. Betalingsviljen øker med 5,3 prosentpoeng når vi kommer over i aldersgruppen 20-29 år. Videre i aldersgruppen 30-39 år har 21,9 % en betalingsvilje over 399 kr, mens i gruppen 40-49 år er prosenten på 26,9. I aldersgruppen 50-59 år har 48,9 % en betalingsvilje over 400 kr mot 47,6 % i aldersgruppen 60 år og eldre.

Ut i fra disse prosenttallene ser vi en tendens til økende betalingsvilje ved økende alder. Dette skyldes trolig at inntekt øker med alder og at økende inntekt tilsier økende betalingsvilje for soveboksene.

Tabell 19. Prisen som respondentene mener er rett for en overnatting fordelt etter respondentenes hovedaktivitet.

			Hovedaktivitet						Total	
			I arbeid	Under utdanning	Hjemmearbeidende	Førtidspensjonist/luførepenjonist	Alderspensjonist	Arbeidsledig		Annet
Prisgrupper	1 - 199 kr	Count	11	9	0	1	0	1	1	23
		% within Hovedaktivitet	6.5%	7.1%	.0%	33.3%	.0%	33.3%	11.1%	7.3%
	200 - 299 kr	Count	46	35	1	0	2	1	3	88
		% within Hovedaktivitet	27.2%	27.6%	50.0%	.0%	50.0%	33.3%	33.3%	27.8%
	300 - 399 kr	Count	56	53	0	1	1	1	5	117
		% within Hovedaktivitet	33.1%	41.7%	.0%	33.3%	25.0%	33.3%	55.6%	36.9%
	400 - 499 kr	Count	33	18	0	0	0	0	0	51
		% within Hovedaktivitet	19.5%	14.2%	.0%	.0%	.0%	.0%	.0%	16.1%
	500 kr og meir	Count	23	12	1	1	1	0	0	38
		% within Hovedaktivitet	13.6%	9.4%	50.0%	33.3%	25.0%	.0%	.0%	12.0%
Total		Count	169	127	2	3	4	3	9	317
		% within Hovedaktivitet	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

I denne tabellen ønsker vi kun å kommentere tallene for de respondentene som er i arbeid eller under utdanning. Grunnen til dette er at vi har få respondenter med andre hovedaktiviteter.

Vi ser på betalingsviljen i denne tabellen på samme måte som i tabell 18, hvor vi kommenterer de aggregerte gruppene 1-299 kr, 300-399 kr og over 400 kr. Andelene med betalingsvilje på 1-299 for respondenter i arbeid og under utdanning er henholdsvis 33,7 % og 34,7 %.

33,1 % av respondentene med arbeid som hovedaktivitet, har en betalingsvilje på 300-399 kr, mot 41,7 % av de under utdanning.

For betalingsvilje over 400 kroner befinner 33,1 % av de i arbeid seg, mens det er 23,6 % av de under utdanning.

Ut fra dette slår vi fast at de under utdanning har gjennomgående lavere betalingsvilje enn de i arbeid. Dette henger trolig sammen med at personer under utdanning tjener mindre enn de som er i arbeid.

Tabell 20. Prisen som respondenten mener er rett for en overnatting fordelt etter årsinntekt.

			årsinntektaggr		Total
			under 400 000	400 000 og mer	
Prisgrupper	1 - 199 kr	Count	17	6	23
		% within årsinntektaggr	8.0%	6.1%	7.4%
	200 - 299 kr	Count	60	27	87
		% within årsinntektaggr	28.3%	27.6%	28.1%
	300 - 399 kr	Count	84	27	111
		% within årsinntektaggr	39.6%	27.6%	35.8%
	400 - 499 kr	Count	31	20	51
		% within årsinntektaggr	14.6%	20.4%	16.5%
	500 kr og meir	Count	20	18	38
		% within årsinntektaggr	9.4%	18.4%	12.3%
Total		Count	212	98	310
		% within årsinntektaggr	100.0%	100.0%	100.0%

Den siste hypotesen vi hadde angående betalingsvilje, var at respondenter med høy inntekt har høyere betalingsvilje enn respondenter med lav inntekt. Vi har valgt å dele utvalget inn i to grupper: De som tjener mindre enn 400 000 kroner per år, og de som tjener 400 000 kroner og

mer per år. Angående betalingsvilje bruker vi samme inndeling av betalingsviljen som i tabell 19.

Ved en betalingsvilje på 1-299 kroner per natt, finner vi 36,3 % av respondentene med lav inntekt og 33,7 % av de med høy inntekt. Ser vi på en pris på 300-399 kr per natt, er forskjellen mellom lav og høy inntekt 12 prosentpoeng i favør av de med lav inntekt. Ser vi da på prosentsatsene på betalingsvilje ved 400 kr og mer finner vi 24 % av respondentene med lav inntekt mot 38,8 % av de undersøkte som tjener 400 000 kr eller mer per år.

Dette viser at økt årsinntekt fører til økt betalingsvilje. Det er imidlertid ikke opplagt at økt inntekt gir økt betalingsvilje for soveboksen. På den ene siden gir økt inntekt, økt betalingsevne, men samtidig vil et sovebokshotell gjennomgående være billigere enn vanlige hoteller slik at personer med lav inntekt kan være villige til å betale mye for å få tilgang til et billigere overnattingsalternativ.

Tabell 21. Antall netter respondenten kunne tenke seg å overnatte til en gitt pris på 350 kr fordelt etter betalingsvilje.

			Prisgrupper					Total
			1 - 199 kr	200 - 299 kr	300 - 399 kr	400 - 499 kr	500 kr og meir	
Antallnettergrupper	ingen overnattingar	Count	16	39	19	8	6	88
		% within Prisgrupper	69.6%	44.3%	16.2%	15.7%	15.8%	27.8%
	1 - 4 overnattingar	Count	7	44	87	36	24	198
		% within Prisgrupper	30.4%	50.0%	74.4%	70.6%	63.2%	62.5%
	5 - 8 overnattingar	Count	0	4	7	5	6	22
		% within Prisgrupper	.0%	4.5%	6.0%	9.8%	15.8%	6.9%
	9 - 13 overnattingar	Count	0	1	2	1	2	6
		% within Prisgrupper	.0%	1.1%	1.7%	2.0%	5.3%	1.9%
	14 eller fleire overnattingar	Count	0	0	2	1	0	3
		% within Prisgrupper	.0%	.0%	1.7%	2.0%	.0%	.9%
Total		Count	23	88	117	51	38	317
		% within Prisgrupper	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Av denne tabellen ser vi at av respondentene som har skrevet en lavere pris enn 350 kr, vil en stor del likevel overnatte 1-4 ganger per år til 350 kr. Grunnen til dette kan være at respondentene ønsker å overnatte billigst mulig, mens de egentlig har en større betalingsvilje

enn de gir uttrykk for i skjemaet. Det er alltid en fare for å møte på opportunister, respondenter som handler i egeninteresse, i spørreundersøkelser.

Det er mange som legger seg på prisnivået 300-399 kr, som tidligere nevnt kan dette komme av at respondentene har blitt påvirket av den prisen vi i spørreskjemaet bad dem ta utgangspunkt i.

Tabell 22. respondenter med lav betalingsvilje fordelt på aldersgrupper.

			Aldersgruppe						Total
			under 20 år	20 - 29 år	30 - 39 år	40 - 49 år	50 - 59 år	60 år og over	
Prisgrupper 1 - 199 kr	Count		5	10	2	2	2	2	23
	% within Aldersgruppe		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Total	Count		5	10	2	2	2	2	23
	% within Aldersgruppe		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Tabell 23. respondenter med lav betalingsvilje fordelt etter årsak.

			Prisgrupper	Total
			1 - 199 kr	
Årsak	I forbindelse med kurs/konferanse	Count	1	1
		% within Prisgrupper	4.3%	4.3%
	Har aldri overnattet ved garderموen	Count	14	14
		% within Prisgrupper	60.9%	60.9%
	I forbindelse med ferie/fritid	Count	7	7
		% within Prisgrupper	30.4%	30.4%
	Andre årsaker	Count	1	1
		% within Prisgrupper	4.3%	4.3%
Total		Count	23	23
		% within Prisgrupper	100.0%	100.0%

I tabell 22 ser vi at 65,2 % av respondentene som har en betalingsvilje mellom 1-199 kr er under 30 år, mens 34,8 % av respondentene er over 30 år.

Tendensen innenfor den gruppen er at det er flere unge med en mindre betalingsvilje enn eldre.

Tabell 23 viser at 60,9 % av respondentene med betalingsvilje mellom 1-199 kr aldri har overnattet ved Gardermoen.

Tabell 22 og 23 kan være med på å forklare hypotesene under tabell 17, at den lave betalingsviljen kan komme av at noen av respondentene aldri har overnattet ved Gardermoen og av den grunn ikke kjenner til prisnivået på flyplassen. Tabellen kan også bidra til å forklare at yngre respondenter er overrepresentert i denne gruppen i forhold til eldre respondenter. Vi kan ikke utelukke at respondenter har svart "flåsete" eller at det er respondenter som har svart i egeninteresse.

Konklusjon:

Gjennom de univariate og bivariate analysene har vi funnet respondentenes samlede behov og betalingsvilje. Vi har også funnet at det eksisterer kjønnsforskjeller, aldersforskjeller og inntektsforskjeller i utvalget vårt når det gjelder disse to størrelsene.

7.0 Etterspørsel

For å kunne beregne etterspørselen etter hotellkonseptet vårt har vi benyttet data om antall reisende via Gardermoen. Vi har også brukt informasjon fra reisevaneundersøkelsen 2009¹⁰ for å komme frem til antall unike reisende fra Gardermoen. Det er viktig å nevne at den etterspørselen vi beregner er basert på en pris på kroner 350,- per natt.

Vi bruker etterspørselen for å kunne anslå hvor mange sovebokser hotellet vårt bør ha, og hvor store driftsinntektene vil bli. Vi beregner også investeringskostnaden for soveboksene og størrelsen på lokalet på bakgrunn av etterspørselen.

For å finne etterspørselen tar vi utgangspunkt i resultatene fra spørreundersøkelsen vår rettet mot flyreisende. Vi ser på hvor mange netter de ønsker å overnatte ved Gardermoen til en pris på 350 kroner per natt. På den måten kan vi finne det gjennomsnittlige overnattingsbehovet i utvalget. Dette skal vi videre overføre til populasjonen vår som er antall reisende ved Gardermoen.

Gjennom internettsiden til Avinor har vi funnet deres beregninger på hvor mange reisende det var på Gardermoen i 2011, som var 21 103 623 reisende. Dette antallet må vi redusere, fordi en person kan gjennomføre flere reiser.

For å finne antall unike reisende ved flyplassen har vi brukt tall for hvor mange reiser per år en person i gjennomsnitt har. Dette er hentet fra reisevaneundersøkelsen fra 2009, hvor det fremgår at hver person i gjennomsnitt har 1,6 lange reiser per måned. Per år blir dette 19,2 reiser i gjennomsnitt pr. person. Undersøkelsen sier også at 25 % av de lange reisene er flyreiser, og siden de flyreisende da er innom flyplassen både på turen frem og tilbake, multipliserer vi forhåndstallet med to.

Regnestykket blir da:

Antall lange reiser per år $(19,2 * 25 \%) * 2 = 9,6$

For å finne antall unike reisende på Gardermoen i 2011, må vi dividere totalt antall reisende med dette forhåndstallet vårt som er 9,6:

¹⁰ [*Den nasjonale reisevaneundersøkelsen 2009 – nøkkelrapport. TØI rapport 1130/2011. Av Liva Vågane, Inge Brechan, Randi Hjorthol*](#) 2.5.2012

$21\,103\,623 / 9,6 = 2\,198\,294$ personer. Det er da 2 198 294 unike reisende på Gardermoen per år, ifølge de beregningene vi har gjort. Dette antallet kan vi da koble mot data som vi har hentet inn i undersøkelsen vår, for å kunne beregne etterspørselen etter rom per år, og videre etterspørselen etter rom per dag på vårt hotellkonsept.

Tabell 24 viser overnattingsbehovet til respondentene i vår undersøkelse krysset mot hvor mange netter de ønsker å overnatte per år til en pris av 350 kr per natt.

		Antall netter												Total	
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	10	11	15		20
		88	77	81	30	10	12	7	2	1	5	1	1	2	317
Total			77	162	90	40	60	42	14	8	50	11	15	40	609

Med disse dataene kan vi finne samlet behov for overnatting i utvalget vårt når prisen er 350 kr per natt og dele på antall respondenter for å finne det gjennomsnittlige behovet per respondent per år.

I undersøkelsen vår har vi 317 respondenter som tilsammen har et behov på 609 overnattinger per år. Gjennomsnittsbehovet per respondent i undersøkelsen vår blir da: $609 \text{ netter} / 317 \text{ respondenter} \approx 1,92 \text{ netter}$. For fullstendig tabell se vedlegg 9.

Videre har vi vurdert om respondentene mener de trenger overnatting hver gang de er på Gardermoen, eller om de trenger overnatting på en tur-retur reise. Det kan ha vært lett for respondentene å tenke at de for eksempel er på Gardermoen fire ganger i året og derfor har behov for fire overnattinger, mens de i realiteten har kjøpt to tur-retur reiser og da kanskje bare har behov for to overnattinger per år. Vi har da bestemt oss for at vi dividerer gjennomsnittsbehovet per respondent med 2 for å utjevne alle disse potensielle misforståelsene:

Gjennomsnittsbehovet per respondent $1,92 / \text{faktor for potensielle misforståelser } 2 = 0,96$.

Totalbehovet for overnatting på sovebokshotellet per år blir da:

$2\,198\,294 \text{ unike reisende} * \text{justert gjennomsnittsbehov } 0,96 = 2\,110\,362 \text{ overnattinger per år}$.

Totalbehovet dividerer vi videre med 365 dager for å finne etterspørselen etter sovebokser per dag:

$2\,110\,362 \text{ overnattinger per år} / 365 \text{ dager} = 5781 \text{ overnattinger per dag}$.

Etterspørselen på 5781 rom per natt, virker som en for høy etterspørsel. Dette indikeres blant annet av at det i dag er en etterspørsel tilsvarende 1450 hotellrom ved Gardermoen (vedlegg 7). Ved å tilfredsstille det beregnede merbehovet ville romkapasiteten øke med 499 %. Dette er bruttoberegninger, da vi ikke har fått høyde for at noen av de som i dag overnatter på et ordinært hotell ved Gardermoen isteden ville valgt vårt sovebokshotell.

Det er et velkjent fenomen, ved bruk av spørreundersøkelser for å kartlegge betalingsvilje og behov, at respondenter gjerne overdriver. Dette kan, som nevnt tidligere, skyldes opportunistiske holdninger eller at respondentene overvurderer hvor ofte de har behov for overnatting, eller hvor ofte de reiser. Vi har undersøkt via Transportøkonomisk Institutt om det er kartlagt hvor mye respondenter overdriver i undersøkelser, men vi fikk opplyst at dette ikke er gjort. Vi kan derfor ikke tallfeste hvor mye respondenter overdriver, derfor må vi la etterspørselen stå ut fra de beregningene vi har kunnet tallfeste.

I våre videre beregninger tar vi utgangspunkt i at etterspørselen etter sovebokshotellet på Gardermoen er 5781 overnattinger per dag.

8.0 Hvor stor vil investeringen i hotellet være?¹¹

I dette kapitlet skal vi gå nærmere inn på de forskjellige kostnadene knyttet til selve etableringen av hotellet. Vi har delt etableringskostnadene inn i 3 forskjellige elementer. Dette er kostnader knyttet til investering av soveboksene, bygging av hotellet og inventar.

8.1 Soveboksene

Idealet for antall rom på et slikt hotell er ifølge Yotel 120 rom, selv om etterspørselen etter vårt konsept på Gardermoen, ifølge vår spørreundersøkelse, er høyere enn dette antallet, vil vi ta utgangspunkt i Yotels erfaringer og dimensjonere vårt hotel til 120 rom. For å estimere kostnadene til investering i soveboksene, legger vi til grunn informasjon vi har fått fra Steven Tan (vedlegg 5), en representant for en produsent av kapsler i Singapore. Dette er priser på kapsler som er brukt i tradisjonelle kapselhotell i Japan. Disse prisene kan ikke direkte overføres til vårt prosjekt, fordi størrelsen på soveboksene er ca. tre ganger større enn japanske kapsler. I forhold til dette multipliserer vi da prisen på en kapsel med tre for å finne en pris som kan representere en soveboks.

Fra kapsel til soveboks:

Pris for en kapsel er \$2800

Pris for en soveboks er $\$2800 * 3 = \8400

Prisen for en soveboks vil derfor ligge på rundt \$8400.

Totalpris for soveboksene med et kjøp av 120 bokser:

$120 \text{ bokser} * \$8400 = \$1\,008\,000$.

Siden hver kapsel inneholder tre trekker vi fra litt på prisen siden en soveboks ikke skal inneholde tre tv-er. Vi setter derfor investeringen av soveboksene totalt til \$ 1 000 000.

For å frakte soveboksene fra Singapore til Norge, har vi fått oppgitt en kostnad på \$3500 per kontainer. Hver kontainer har en kapasitet på 30-32 kapsler, ifølge Steven Tan. Vi bruker samme fremgangsmåte som ved prisen på soveboksene for å finne fraktprisen. Siden

¹¹ Dette kapitlet er i stor grad basert på informasjon som vi har fått på mail fra Steven Tan, en representant for en produsent av kapsler i Singapore.

soveboksen inneholder tre ganger mer material enn kapsler, dividerer vi kapasiteten på kapsler med tre for å finne fraktkapasiteten for sovebokser.

Kapasitet på sovebokser per kontainer:

$30 \text{ kapsler} / 3 \text{ (materialmengden i en soveboks er 3 ganger materialmengden i en kapsel)} = 10$
sovebokser per kontainer.

Antall containere for å kunne frakte 120 sovebokser blir da: $120 \text{ sovebokser} / 10 \text{ (antall bokser per kontainer)} = 12$ containere.

Bruker vi informasjonen fra produsenten om fraktprisen, vil total fraktpris bli $(\$3500 \text{ per kontainer} * 12 \text{ containere}) = \$42\,000$.

Samlet blir kostnadene til kjøp og frakt av soveboksene: $\$1\,042\,000 * 5,80 \text{ (dagens valutakurs)} = \text{kroner } 6\,043\,600,-$.

Vi vil også oppleve kostnader ved montering av soveboksmodulene. Dette vil i hovedsak bestå av frakt til Gardermoen og elektrikerarbeid.

Det vil i tillegg oppstå kostnader ved utvikling av prototype og transaksjonskostnader ved avtaleinngåelse med produsenten.

Vi anslår da at prisen for soveboksene totalt vil være kroner 6 500 000,-.

8.2 Bygging av hotellet

Siden selve soveboksene består av lett sammensettable moduler, vil selve byggekostnaden bli lavere enn ved å bruke en entreprenør til å bygge både hotellet og rommene. Vi kontaktet Narve Dvergsdal i Dvergsdal & Sunde Bygg AS (vedlegg 6) for å få litt informasjon om kostnader ved å bygge et sovebokshotell. Han mener vi ville fått enkelte særkrav til byggingen siden den skal foregå inne på selve terminalen. Dette består av støvfri byggesone og støydemping, som vil gjøre arbeidet mer kostbart. Vi forklarte videre ideen om to store fellesbad i stedet for ett bad til hvert enkelt rom. Entreprenøren må stå for byggingen av disse, samt lettvegger innad i hotellet og fasaden til hotellet ut mot terminalen. Dvergsdal anslo da en byggepris på rundt 20 000 kroner per kvadratmeter.

Med 120 sovebokser, hver på $2,20\text{m} \times 2,20\text{m} = 4,84$ kvadratmeter (runder opp til 5kvm), har vi behov for $120 \text{ sovebokser} \times 5 \text{ kvadratmeter} = 600$ kvadratmeter til plassering av disse. Herre- og damebadene vil være på 40 kvadratmeter hver, resepsjonen vil være cirka 35 kvadratmeter og loungen 40 kvadratmeter. I tillegg til dette har vi behov for areal som går med til gang og lager. Arealet på lageret anslår vi til å være 30 kvadratmeter, mens gangene bør være minst 270 kvadratmeter. Beregning av arealet til gangene er basert på at hver boks er 2,2 meter bred $\times 60$ bokser $\times 2$ meter bred gang, som er tilnærmet lik 270 kvadratmeter.

Totalt antall kvadratmeter på hotellet er da:

$600 \text{ kvadratmeter sovebokser} + 270 \text{ kvadratmeter med gang} + 80 \text{ kvadratmeter bad} + 35 \text{ kvadratmeter resepsjon} + 40 \text{ kvadratmeter lounge} = 1025 \text{ kvadratmeter.}$

Byggekostnaden vi har fått oppgitt fra Dvergsdal og Sunde AS tilsier da:

$20\,000 \text{ kr per kvm} \times 1025 \text{ kvm} = 20\,500\,000 \text{ kroner.}$

8.3 Hotellets inventar

Under denne posten regner vi innkjøp av møbler, tv-er, disk, innsjekkingsmaskiner, datamaskiner med programvare, pynt, rekvisita, madrasser og sengetøy.

På grunn av oppgavens størrelse og begrensning i tid, er det vanskelig å foreta nøyaktige anslag på samlet investering i inventar. Vi har derfor satt en pris på kroner 2 500 000,- for å dekke disse investeringene. Denne investeringsutgiften er trolig høyere enn det reelle, men for å følge ett prinsipp fra regnskapsføring, forsiktighetsprinsippet, fører vi størst mulig kostnad og minst mulig inntekt.

Samlet vil kapitalkravet til etablering av hotellet være

Kostnader knyttet til sovebokser	6 500 000 kr
Kostnader knyttet til bygging	20 500 000 kr
Kostnader knyttet til inventar	2 500 000 kr
Kostnader knyttet til markedsføring og arkitekt	500 000 kr
Sum	30 000 000 kr

Samlet sum investeringskostnad blir 30 000 000 kr.

9.0 Budsjett

I dette kapitlet tar vi for oss inntektene og kostnadene til hotellet. Vi skal ut fra disse størrelsene presentere budsjettet for det første året, og et estimat for kontantstrømmene de neste fire årene.

9.1 Inntekter

Vi har lagt oss på et belegg på 100 %, noe som er midt mellom belegget til Yotel og hotellene ved Gardermoen. Yotel har et belegg på mellom 160-220 % og hotellene ved Gardermoen har et belegg på ca 50 % ifølge "Norsk Hotellnæringsrapport 2011"¹². Når vi sier 100 % belegg, mener vi at hvert rom er utleid en gang i døgnet. Som nevnt har Yotel et belegg på 160-220 %, noe som vil si at hvert rom er leid ut fra 1,6 til 2,2 ganger per døgn. Som nevnt tidligere skal vi fastsette hva den endelige prisen for en overnatting skal være. For at den etterspørselen vi har funnet skal gjelde, fastsetter vi da prisen til det som var foreslått i spørreskjemaet som var 350 kroner per natt.

Inntekter fra utleie av sovebokser blir da: $350 \text{ kr} * 120 \text{ rom} * 365 \text{ døgn} = 15\,330\,000 \text{ kr}$. Dette beløpet er inklusiv merverdiavgift (mva).

Når det gjelder de inntektene som kommer utenom soveboksene, har vi vært forsiktige i anslagene. Vi har regnet med at halvparten av kundene bruker i gjennomsnitt 60 kr på de ulike tilbudene.

Andre diverse inntekter:

- kioskvarer
- pay per view
- mobillading
- datautleie
- wifi utleie

$(120 \text{ rom} * 50 \%) * 60 \text{ kr} * 365 \text{ døgn} = 1\,314\,000 \text{ kr}$, inklusiv merverdiavgift.

Sum driftsinntekter = 16 644 000 inklusiv mva.

¹² Norsk Hotellnæring 2011. 15. årgang. Horwath Consulting 2011.

På overnatting er det 8 % mva. og andre diverse inntekter 25 %.

Sum driftsinntekter eksklusiv mva. \approx 15 245 644

Vi ser for oss at omsetningen av diverse inntekter vil stige med ca. 5 % per år de neste 4 årene.

9.2 Kostnader

Vi har her tatt utgangspunkt i regnskapet til Smart Hotel Forus AS¹³. Bakgrunnen for at vi har valgt å bruke dette selskapet, er at driften til selskapet er sammenlignbart med vårt konsept. Dette fordi Smarthotell opererer med små rom, innsjekkingsmaskiner, og assisterende resepsjonister/kioskoperatører.

9.2.1 Vareforbruk

Vi anslår at vareforbruket på sovebokshotellet er på samme nivå som vareforbruket til Smart Hotel Forus AS. Andelen av vareforbruket til Smart Hotel Forus AS av driftsinntekter er på $1\,325\,000 / 20\,665\,000$ (vareforbruk/driftsinntekter) $\approx 0,064$

I henhold til forsiktighetsprinsippet setter vi kostnaden til 6,5 % driftsinntektene hos oss.

Vareforbruk innebærer:

- rens og vask av sengetøy
- innkjøp av kioskvarer
- og andre diverse varer som er nødvendig

Vi forutsetter at vareforbruket vil holde seg stabilt i forhold til driftsinntektene de neste 4 årene.

¹³ <http://www.purehelp.no/company/account/smarthotelforusas/986397205> 1.5.2012.

9.2.2 Lønnskostnad

Her har vi regnet ut at sovebokshotellet trenger til sammen ti årsverk. Fire årsverk stuepiker/renholdere og seks årsverk resepsjonsmedarbeidere. Dette fordi en i oppstarten vil redusere den usystematiske risikoen, risiko knyttet til selskapet som enhet. Dette kan være risiko knyttet til for eksempel service, renhold og ventetid.

Lønnsstatistikken på ssb.no viser at brutto gjennomsnittslønn for yrker uten krav til utdanning innenfor hotellnæringen er på 24 500 kr per mnd¹⁴. Dette tallet må vi justere for sosiale kostnader som feriepenger, arbeidsgiveravgift, pensjonsordninger og lignende, vi bruker en justeringsfaktor på 1,3.

Total lønnskostnad blir da: $24\,500 \text{ kr} * 12 \text{ mnd.} * 1,3 * 10 \text{ årsverk} = 3\,822\,000 \text{ kr.}$

I år 1 utgjør lønnskostnadene ca. 25 % av driftsinntektene. Vi har tidligere nevnt at vi vil sammenligne oss med Smart Hotel Forus AS hvor den samme kostnaden utgjør 20 % av omsetningen. Vi ønsker derfor å legge oss på samme nivå, men vi regner med at vi ikke vil oppnå dette før i år fem på grunn av at personalet må ha en innkjøringsperiode for å bli gode og effektive medarbeidere. Derfor har vi satt lønnskostnadene til å gå gradvis nedover til år fem.

9.2.3 Husleie

Vi har hatt store problemer med å avdekke den faste kvadratmeterprisen for leie av lokaler på Gardermoen. Dette problemet fikk vi når seniorrådgiver (Senior advisor) ved Oslo Lufthavn, Geir Svegaard, var uvillig til å gi oss opplysninger om leieprisen siden sovebokshotellet ikke er en reell leietaker før tidligst år 2021. Dette grunnet en klausul Oslo Lufthavn Gardermoen har inngått med driftselskapet som driver hotellene Park inn og Radisson SAS på flyplassområdet, Rezidor. Videre kontaktet vi København flyplass, Kastrup, uten å få svar fra dem heller. I tillegg til dette har vi snakket med forskjellige meglere i Akershus for å få en realistisk husleie, men anslagene har vært lave og med stor usikkerhet (uttalelser fra eiendomsmeglere). Andre metoder vi har forsøkt å finne en realistisk leiepris på har blant annet vært å justere fastprisen fra Flesland til Gardermoen i forholdet mellom antall reisende på de to flyplassene. Dette kunne vi gjøre fordi vi kjenner leieprisen på Flesland (vedlegg 9).

¹⁴ <http://www.ssb.no/emner/06/05/lonnhotell/index.html>, 3.5.2012

Her kom vi frem til en urealistisk høy pris der Gardermoen var fire ganger dyrere enn Flesland på fastpris. Vi tenkte også på å sammenligne kvadratmeterprisene på de dyreste eiendommene i Oslo sammenlignet med Bergen, men her kom vi frem til at å justere husleieprisen etter denne metoden, gav oss en for billig husleie. Vi har derfor antatt at den faste husleien på Gardermoen er det dobbelte av Flesland. Der er husleien per kvadratmeter for et slikt prosjekt 2657 kr + omsetningsbasert prosent som varierer mellom 4-30 %. Vi regner med at prisnivået på Gardermoen er høyere enn på Flesland, derfor har vi valgt å doble den faste kvadratmeterprisen. Den omsetningsbaserte husleien har vi satt til 17 %, som er gjennomsnittsprosentsen mellom 4 % og 30 %.

Vi har anslått at hotellet vårt blir på 1025 kvm.

Husleien det første året blir da:

Fast pris: $2657 \text{ kr} * 2 * 1025 \text{ kvm} = 5\,446\,850 \text{ kr}$

Omsetningsbasert: $15\,245\,644 \text{ kr} * 17 \% = 2\,591\,759 \text{ kr}$

Sum husleie år 1: $= 8\,038\,609 \text{ kr}$

Husleien øker med økt omsetning i kommende år.

9.2.4 Avskrivning ¹⁵

Vi anser ti millioner av de totale investeringskostnadene på 30 millioner for å være avskrivbare, fordelt på tre saldogrupper. Dette gjelder de sentrale delene av konstruksjonen og kledningen til hotellet (saldogruppe H), inventaret for eksempel innsjekkingsmaskiner, tv til rom og andre datamaskiner (saldogruppe A) og til sist ventilasjonsanlegget (saldogruppe J).

Saldogruppe A: kontormaskiner: 30 % av 1 000 000 kr

Saldogruppe H: enkel hotellkonstruksjon: 10 % av 8 500 000 kr

Saldogruppe J: ventilasjonsanlegg: 10 % av 500 000 kr

Samlet avskrivning år 1:

Saldogruppe A: 300 000 kr

Saldogruppe H : 850 000 kr

Saldogruppe J: 50 000 kr

¹⁵ <http://lovdata.no/all/tl-19990326-014-062.html#14-41>, 3.5.2012

Sum 1 200 000 kr

I år 2,3,4 og 5 vil avskrivingsposten synke.

9.2.5 Andre driftskostnader

- Vedlikehold
- Strøm 100 000 kr
Denne posten har vi anslått til ca. 100 000 kr, da vi ikke står for oppvarmingen av selve lokalet (kun soveboksene) siden vi befinner oss inne på selve terminalen.
- Markedsføring 50 000 kr
Dette blir i tillegg til markedsføringen som allerede er bakt inn i investeringskostnaden.
- Kommunale avgifter
Vi var usikre på denne posten, derfor kontaktet vi noen selskap for å få anslag men de fleste hadde kommunale avgifter inkludert i husleien. Derfor inkluderer også vi kommunale avgifter inn i husleien.
- Avdrag 600 000 kr
Renter og avdrag har vi fått oppgitt av Voss Sparebank (vedlegg 10), ved et serielån på 15 millioner med en løpetid på 25 år. Nominell rente 4.60 % og effektiv rente 4.68 %. Per termin utgjør dette 150 000 kr i avdrag.

Sum andre driftskostnader: 750 000 kr

Posten for andre driftskostnader vil holde seg stabil de neste 4 årene.

Rentekostnader: 679 560 kr

Rentekostnaden har vi funnet fra nedbetalingsplanen fra Voss Sparebank.

Posten rentekostnader vil synke de kommende 4 årene, fordi etter hvert som en betaler avdrag blir restgjelden mindre og det er den summen renten blir beregnet ut ifra.

9.3 Estimert budsjett år 1

BUDSJETT HOTELL BBY

20X1

Driftsinntekter

Soveboksinntekter	14 194 444
Diverse inntekter	1 051 200
Sum driftsinntekt	15 245 644

Driftskostnader

Vareforbruk	990 967
Lønn	3 822 000
Husleie	8 038 609
Avskrivning	1 200 000
Andre driftskostnader	750 000

Sum driftskostnader **14 801 576**

Rentekostnader **679 560**

Resultat **-235 492**

Med de anslagene og beregningene vi har foretatt oss ved budsjettet, vil vi i første driftsår ha et underskudd på 235 492 kroner.

9.4 Estimert budsjett de neste fire år

Kontantstrøm for de kommende 4 årene.

	20X2	20X3	20X4	20X5
Driftsinntekter				
Soveboks inntekter	14 194 444	14 194 444	14 194 444	14 194 444
Diverse inntekter	1 103 760	1 158 948	1 216 895	1 277 740
Sum driftsinntekter	15 298 204	15 353 392	15 411 339	15 472 184
Driftskostnader				
Vareforbruk	994 383	997 970	1 001 737	1 005 692
Lønn	3 671 569	3 531 280	3 390 495	3 094 437
Husleie	8 047 545	8 056 927	8 066 778	8 077 121
Avskrivning	1 020 000	876 000	759 000	662 520
Andre driftskostnader	750 000	750 000	750 000	750 000
Sum driftskostnader	14 483 497	14 212 177	13 968 009	13 589 770
Rentekostnader	652 195	625 195	598 195	571 195
Resultat	162 512	516 020	845 135	1 311 219

Overskuddet fra disse årene pluss det første året skal vi benytte for å finne verdien av egenkapitalen til sovebokshotellet.

10.0 Kapitalverdimodellen¹⁶

Kapitalverdimodellen (KVM) finnes i tre varianter; kapitalverdimodellen for egenkapital, kapitalverdimodellen for gjeld og kapitalverdimodellen for totalkapitalen. Her ser vi nærmere på kapitalverdimodellen for egenkapital, fordi vi ønsker å beregne verdien av aksjekapitalen av sovebokshotellet.

Kapitalverdimodellen angir en sammenheng mellom forventet avkastning på egenkapitalen i en eksisterende bedrift eller i et nytt prosjekt på den ene siden og den risikofrie renten, egenkapitalens systematiske risiko og markedsporteføljens forventede meravkastning på den andre siden. Matematisk beskrives den på følgende måte:

$$E(r_j) = r_f s^* + \beta_j * [E(r_m) - r_f s^*]$$

$E(r_j)$: Eiernes forventede avkastning på prosjekt j.

r_f : Risikofri rente.

s^* : Skattefaktor. Skattefaktoren skal ta hensyn til at det er ulik beskatning av renteinntekt og inntekt fra utbytte på investors hånd. $s^* = \frac{1 - S_k}{1 - S_u}$, der S_k på renteinntekt og S_u er skatt på utbytte. I Norge er $S_k = 28\%$ for bedrifter i skatteposisjon og $S_u = 0\%$ for utbytte fra bedrift til bedrift. Da blir $s^* = 0,72\%$

$E(r_m)$: Forventet avkastning på markedsporteføljen.

Forventet avkastning av et prosjekt $E(r_j)$ er derfor summen av den risikofrie renten etter skatt $r_f s^*$ og en risikopremie (eventuelt et risikotillegg) $\beta_j * [E(r_m) - r_f s^*]$. Risikopremien består av prosjektets kovarians med markedsporteføljen standardisert med markedsporteføljens

¹⁶ Dette kapitlet er i stor grad basert på Bøhren, Ø. & Michalsen, D. (2010) *Finansiell økonomi*. og Bredesen, I. (2010) *Investering og finansiering*.

varians, det vil si prosjektets systematiske risiko, multiplisert med markedsporteføljens forventede meravkastning i forhold til den risikofrie renten etter skatt. Det er vanlig å sette denne forventede meravkastningen på markedsporteføljen sammenlignet med den risikofrie renten etter skatt til 5 %. Dette har vi gjort i senere utregninger hvor vi har brukt kapitalverdimodellen. Dersom vi forutsetter at investorene i gjennomsnitt er risikoaverse, vil markedsporteføljens forventede meravkastning være positiv. Dette innebærer at personer som bærer ikke-diversifiserbar risiko kompenseres for dette gjennom høyere forventet avkastning.

KVM-modellen gir et uttrykk for at det er bare den systematiske risikoen, det vil si risiko knyttet til makrostørrelser i økonomien, som investor honoreres for å ta. Egenkapitalbetaen uttrykker at det bare er samvariasjon med markedsporteføljen som honoreres; all annen, bedrifts- eller prosjektspesifikk usikkerhet, såkalt usystematisk risiko, blir ikke belønnet i aksjemarkedet.

10.1 Hvordan bestemme aksjens systematiske risiko (β_E)

Tilnæringsmåte¹⁷:

I KVM er β_E den mest utfordrende å beregne. For et børsnotert selskap estimeres den ved å regressere den månedlige avkastningen på aksjen i det selskapet vi betrakter med hensyn på avkastningen til markedsporteføljen de siste 2-5 årene. For et ikke-børsnotert selskap, som vårt, er det litt mer komplisert å beregne aksjebetaen.

- Definer sovebokshotellets systematiske risiko, β_r , og estimer denne gjennom å finne beta egenkapital til et børsnotert selskap med tilnærmet samme investeringsrisiko (Rezidor). Vi antar at siden Rezidor produserer omtrent de samme tjenestene som vårt sovebokshotell (overnattingstjenester) og at de begge opererer i et sterkt konkurranseutsatt marked, vil selskapene ha omtrent den samme systematiske investeringsrisikoen (β_r).

¹⁷ Informasjonen om Rezidor er hentet fra nettsiden <http://www.rezidor.com/phoenix.zhtml?c=205430&p=index> 4.5.2012

- Finn Rezidors aksjebeta ved å ta en regresjon mellom den prosentvise avkastningen til Rezidor, og den prosentvise avkastningen til hovedindeksen. Vi slapp å gjøre dette, fordi vi fikk oppgitt aksjebetaen fra en offentlig klide.
- Finn det børsnoterte selskapet sin investeringbeta. Beregn Sovebokshotellet sin egenkapitalbeta med utgangspunkt i sovebokshotellet sin kapitalstruktur og det børsnoterte selskapet sin investeringsbeta. Bruk KVM til å estimere Sovebokshotellet sitt avkastningskrav på egenkapitalen.

Når vi skal estimere verdien av egenkapitalen på sovebokshotellet legger vi til grunn at det svenske børsnoterte selskapet Rezidor har samme β_I som vårt sovebokshotell. Rezidor er et av verdens raskest voksende hotellkjeder med mer enn 400 hoteller i over 60 land. Kjeden er av svensk opphav og har totalt over 35 000 ansatte. Rezidor har hoteller i Europa, Midtøsten og Afrika. Grunnen til at vi har valgt å sammenligne vårt sovebokshotell med Rezidor, er at begge selskaper er rene hotell driftselskaper. Det er også positivt for sammenligningen med vårt konsept at Rezidor er basert i Skandinavia. I tillegg til dette, er Rezidor det eneste selskapet som bedriver hotellvirksomhet på flyplassområdet til Gardermoen per dags dato. I utgangspunktet ville vi beregne betaverdien til Rezidor selv, men vi fant ikke den månedlige avkastningsraten. Derfor kontaktet vi finansportalen.se (vedlegg 12) for å få den oppgitt direkte. De opplyste oss om at Reuters på nåværende tidspunkt estimerer aksjebetaen til Rezidor til å være på 1,47.

Vi trenger gjeldsgraden til Rezidor, $\left(\frac{G}{E}\right)^{RE}$, for å finne investeringsbetaen. Problemet er at vi bare får oppgitt gjeldsgraden til Rezidors avdeling i Norge, den gjeldsgraden er beregnet ved hjelp av bokført egenkapital. Dersom vi bruker denne får vi en for høy gjeldsgrad. Vi må derfor regne oss frem til den markedsbaserte gjeldsgraden.

Det første vi gjør er å regne oss frem markedsverdien av egenkapitalen i den norske delen av Rezidor. For å gjøre dette må vi først finne markedsverdien til hele Rezidor konsernet. Dette gjøres ved å multiplisere antall aksjer med aksjekursen.

Antall aksjer i Rezidor-konsernet ved utgangen av 2010¹⁸: 146 320 902

Kurs ved utgangen av 2010¹⁹: 27,20 SEK

Kursen²⁰ på svenske kroner ved utgangen av 2010:

100 SEK = 85 NOK

Rezidor-konsernets markedsverdi = Antall aksjer * kurs = 146 320 902 * 27,20 =
3 979 928 534 SEK

Rezidor-konsernets markedsverdi i NOK = 3 979 928 534 * 0,85 = 3 382 939 254 NOK

Omsetning til hele Rezidor-konsernet ²¹= 785 700 000 EURO

Rezidor-konsernets omsetning i NOK = 785 700 000 * 8,01 NOK/EURO = 6 293 457 000
NOK

Omsetning til Rezidor Norge 2010²² = 1 660 063 000 kr

Vi legger nå til grunn at omsetningen per egenkapital krone er den samme i den norske delen som hele Rezidor-konsernet.

Det neste vi må gjøre er å finne den andelen av omsetningen i konsernet som den norske delen stod for. Dette gjøres ved å dele den norske omsetningen (1 660 063 000 kr) på den totale omsetningen (6 293 457 000 kr).

Andel av konsernomsetningen som foregår i Norge = $\frac{1\ 660\ 063\ 000\ \text{kr}}{6\ 293\ 457\ 000\ \text{kr}} = 0,264 = 26,4\ \%$

¹⁸ Tall hentet fra nettsiden http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/22/223433/2011_Rezidor_Annual_Report_SE.pdf 3.5.2012

¹⁹ Tall hentet fra nettsiden <http://www.reuters.com/finance/stocks/overview?symbol=REZT.ST> 3.5.2012

²⁰ Valutakursen er hentet fra nettsiden <http://www.norges-bank.no/> 3.5.2012

²¹ Rezidor-konsernets årsberetning 2010. http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/22/223433/2011_Rezidor_Annual_Report_SE.pdf 3.5.2012

²² <http://purehelp.no/company/account/rezidorhotelsnorwayas/931531018> 3.5.2012

For å finne markedsverdien av egenkapitalen i den norske delen av Rezidor må vi multiplisere den norske andelen av totalomsetningen, 26.4 %, med markedsverdien for hele selskapet.

Markedsverdien av aksjekapitalen i den norske delen av konsernet:

$$= 3\,382\,939\,254 * 26,4 \% = 893\,095\,963 \text{ kr}$$

Total gjeld i Rezidor Norge er 450 395 000 kr²³

Nå har vi funnet markedsverdien av egenkapital og gjeld, noe som gjør at vi kan finne gjeldsgraden til Rezidor Norge, $\left(\frac{G}{E}\right)^{RE}$.

$$\left(\frac{G}{E}\right)^{RE} = \frac{450\,395\,000 \text{ kr}}{893\,095\,963 \text{ kr}} = 0,504$$

Nå har vi alle opplysninger vi trenger for å kunne beregne egenkapitalavkastningskravet (k_E) til sovebokshotellet vårt. (Siden gjeldsgraden er såpass lav kan vi sette gjeldsbetaen til 0).

I formlene og utregningene i de senere kapitlene vil vi gi sovebokshotellet betegnelsen BBY for å spare tid og plass.

Vi regner først ut investeringsbetaen til Rezidor.

Vi bruker denne formelen:

Formel 1.

$$\beta_s^{RE} = \beta_i^{RE} + (\beta_i^{RE} - \beta_G^{RE}) * \left(\frac{G}{E}\right)^{RE}$$

Der:

β_s^{RE} = egenkapitalbeta til Rezidor.

²³ <http://purehelp.no/company/account/rezidorhotelsnorwayas/931531018> 3.5.2012

β_i^{RE} = investeringsbeta til Rezidor.

β_G^{RE} = gjeldsbeta til Rezidor. Gjeldsbeta sier noe om den systematiske risikoen som långiver påtar seg når han yter låntager et lån. Betraktes lånet som risikofritt så er $\beta_G = 0$. Gjeldsgraden øker med økende $\frac{G}{E}$.

$(\frac{G}{E})^{RE}$ = Gjeldsgraden til Rezidor. Gjeldsgraden forteller hvor mange kroner selskapet har i gjeld per krone i egenkapitalen.

“Denne formelen sier at systematisk risiko for en aksje er lik systematisk investeringsrisiko (første ledd) pluss et tillegg for finansieringsrisiko (andre ledd). Dette tillegget er null når selskapet er 100 % egenfinansiert ($G = 0$) og stiger proporsjonalt med gjeldsgraden. Stigningen er sterkere jo større differansen er mellom investeringsbeta og gjeldsbeta.” (Bøhren, Ø. & Michalsen, D. 2010, s.225)

$$1.47 = \beta_i^{RE} + (\beta_i^{RE} - 0) * 0,504$$

$$\beta_i^{RE} = 0,977 \approx 0,98$$

Her har vi funnet investeringsbetaen til Rezidor. Investeringsbeta viser hvor mye driftsinntektene svinger i forhold til markedsporteføljen, som er 1,00. Vi ser her at Rezidor har en investeringsbeta på 0,98, det vil si at driftsinntektene svinger i takt med markedsporteføljen.

Vi vil kommentere at investeringsbetaen til sovebokshotellet etter all sannsynlighet vil være lavere enn investeringsbetaen til Rezidor. Dette begrunner vi med informasjon fra Yotel om påvirkningene de hadde av finanskrisen og tiden etter denne. Ifølge Jo Berrington ble ikke Yotel påvirket av finanskrisen overhodet. Driftsinntektene ble ikke påvirket av store konjunktursvingninger. På bakgrunn av denne informasjonen tror vi ikke at driftsinntektene våre vil bli påvirket i like stor grad som Rezidor sine under store konjunktursvingninger. Dette vil si at vi anser investeringsbetaen til sovebokshotellet til å være vesentlig lavere enn Rezidors investeringsbeta. Siden vi ikke kan tallfeste hvor mye lavere vår investeringsbeta vil

være i forhold til Rezidor sin, setter vi vår investeringsbeta lik Rezidors, selv om vi anser den for å være høyere enn vår

Vi setter vår investeringsbeta lik Rezidors.

$$\beta_I^{BBY} = \beta_I^{RE}$$

$$0,98 = \beta_I^{RE} = \beta_I^{BBY}$$

Til en total kostnad på 30 000 000 kr har vi 15 000 000 kr i egenkapital. De resterende 15 000 000 kr vil da være belånte midler. Gjeldsgraden vår blir derfor:

$$\frac{G}{E} = \frac{15\,000\,000}{15\,000\,000} = 1$$

For å kunne beregne gjeldsbetaen for selskapet vårt (β_G^{BBY}), fikk vi et lånetilbud fra Voss Sparebank. Banken var villig til å gi oss 15 millioner i lån til 4,68 % i effektiv rente, noe som, i følge banken, ligger 1 prosentpoeng over risikofri rente (vedlegg 10 og 11). Vi kan da benytte KVM for gjeld til å beregne β_G^{BBY} : $k_G^{BBY} = r_f + \beta_G^{BBY} * [E(r_m) - r_f]$.

k_G^{BBY} : Gjeldsbetaen til sovebokshotellet.

Vi kjenner alle størrelsene i ligningen, bortsett fra β_G^{BBY} .

$$\beta_G^{BBY}: 4,68 \% = 3,68 \% + \beta_G^{BBY} * 5 \% \Rightarrow \beta_G^{BBY} = 0,2$$

Vi bruker formel 1 for å komme frem til egenkapitalbeta, β_E^{BBY} .

$$\beta_E^{BBY} = \beta_I^{BBY} + (\beta_I^{BBY} - \beta_G^{BBY}) * \left(\frac{G}{E}\right)^{BBY}$$

$$\beta_E^{BBY} = 0,98 + (0,98 - 0,2) * 1$$

$$\beta_E^{BBY} = 1,76$$

Nå har vi funnet egenkapitalbeta, og bruker derfor kapitalverdimodellen for å komme frem til avkastningskravet til egenkapitalen.

$$E(r_j) = r_f s^* + \beta_j * [E(r_m) - r_f s^*]$$

$$E(r_j) = 2 \% * 0,72 + 1,76 * 5 \%$$

$$E(r_j) = 10,24 \%$$

Avkastningskravet til egenkapitalen i dette prosjektet er 10.24 %

10.2 Verdien av aksjekapitalen i BBY

- Beregn markedsverdien til sovebokshotellet sin egenkapital ved å diskontere framtidige kontantstrømmer til aksjekapitalen med avkastningskravet til egenkapitalen.
- Ved å bruke ligningen: $\beta_E = \beta_I + (\beta_I - \beta_G) * \frac{G}{E}$, der alle størrelsene bortsett fra β_I er antatt kjent.

Vi vil legge til grunn at det gjennomsnittlige årsoverskuddet i perioden år 1 til år 5 vil være representativt også for årene etterpå. Vi baserer oss også på at store deler av overskuddet blir utbetalt i utbytte, og at den delen av overskuddet som blir tilbakeholdt i bedriften går med til å vedlikeholde realkapitalen (bygningen og soveboksene). BBY forutsettes å vare i 30-40 år under disse forutsetningene, kan verdien av aksjekapitalen beregnes ved hjelp av formelen for en evig annuitet, der telleren angir det årlige overskuddet, (det vil si driftsresultat fratrukket rentekostnader og bedriftsskatt) og nevneren angir egenkapital avkastningskravet.

$$E = \frac{O}{k_E} = \frac{374248}{10.24 \%} = 3\ 654\ 766 \text{ kr}$$

E: Verdien av aksjekapitalen i BBY

O: Årsoverskudd etter skatt

k_E = Egenkapital avkastningskrav

Verdien av egenkapitalen i Sovebokshotellet vårt er 3 654 766 kroner.

10.3 Selskapsverdien til BBY

Verdien av hele selskapet består av markedsverdien av egenkapitalen tillagt verdien av gjelden. Selskapsverdien kan beregnes ved fra følgende formel:

$$V = \frac{E \text{ (OFRS)} * (1 - S_B)}{k_T}$$

E (OFRS): Driftsresultatet. Det gjennomsnittlige forventede driftsresultatet i perioden år 1 – år 5.

S_B : Bedriftsskatten.

k_T : Totalkapitalkostnaden.

Totalkapitalkostnaden er gitt ved formelen:

$$k_T = w_E * k_E + w_G (1 - S_B) * k_G$$

w_E : Egenkapitalandelen i bedriften $\left(\frac{E}{E+G}\right)$.

w_G : Gjeldsandelen i bedriften $\left(\frac{G}{E+G}\right)$.

k_G : Gjeldsbeta

$$k_T = 0,54 * 10,24 \% + 0,46 * (1 - 0,28) * 0,2$$

$$k_T = 0,122$$

$$V = \frac{(519789 + 625268) * (1 - 0,28)}{0,122} = 6\,757\,713$$

Selskapsverdien til Sovebokshotellet er 6 757 713 kroner.

11.0 Konklusjon

Etter de vurderingene vi har gjort, vil verdien av egenkapitalen på sovebokshotellet være 3,7 millioner kr i gjennomsnitt for de fem første årene, mens den totale selskapsverdien vil være 6,8 millioner kr. Av disse tallene fremgår det at dette vil være et lønnsomt prosjekt basert på forutsetningene vi har lagt til grunn. Etterspørselen, slik den fremkom i spørreundersøkelsen vår samt informasjon fra Yotel tilsier at vi bør dimensjonere hotellet vårt til å bestå av 120 rom som vil være fullbooket til enhver tid. Denne kapasiteten vil kreve en bemanning på ti årsverk det første året. Antall årsverk vil reduseres med årene til vi oppnår samme nivå som Smart Hotel Forus AS, det vil si at lønnskostnadene utgjør 20 % av omsetningen i år fem. I det første budsjettet har vi beregnet at lønnskostnadene vil være 3,8 millioner kr mens husleien blir 8,0 millioner kr. Dette er de to største kostnadskomponentene i et driftsbudsjett som viser et underskudd på 235 492 kroner før skatt det første året. Etter skatt er underskuddet økt til kroner 301 430 kroner. Kontantstrømmene våre viser et positivt resultat etter skatt som er økende fra år to frem til år fem.

Når det gjelder underproblemstillingen om det er forskjeller i behovet mellom ulike grupper av reisende på Gardermoen fant vi ut at menn hadde et større overnattingsbehov enn kvinner, og var også villige til å betale mer for en soveboksovernatting. Eldre hadde gjennomgående et større overnattingsbehov enn yngre og var også villig til å betale mer for en overnatting. Vi fant også at personer med høy inntekt hadde et større behov for overnatting i soveboks enn de med lavere inntekt. I analysen vår fant vi ut at kjønnsforskjellene knyttet til behov og betalingsvilje skyldes at kvinnene i utvalget vårt er yngre enn mennene, at de har lavere inntekt og i mindre grad enn menn er yrkesaktive.

For videre forskning anbefaler vi en nærmere kartlegging av husleien på Gardermoen. Det har vist seg umulig for oss å få informasjon om denne, derfor har vi anslått denne med stor

usikkerhet. Det er også en stor usikkerhet knyttet til etterspørselen rettet mot hotellet. Vi har beregnet denne etterspørselen på bakgrunn av en spørreundersøkelse, vi har derfor ikke noen erfaringstall for etterspørselen. Vi vet ikke hvor mange av respondentene som deltok i vår undersøkelse som noen gang hadde overnattet på et lignende hotellkonsept. Dersom denne andelen av respondenter er få vil utvalget vårt ha et tynt grunnlag for å vurdere behovet for et slikt hotell på Gardermoen. En videreføring av vårt bachelorarbeid, kunne vært å foreta en spørreundersøkelse blant reisende ved Gatwick, Heathrow eller Schiphol, der Yotel allerede er etablert, for å kunne sammenligne det behovet reisende oppgir å ha med den faktiske overnattingen på hotellet.

12.0 Litteraturliste

- Bredesen, I. (2010) *Investering og finansiering*. Gyldendal Akademisk, Oslo.
- Bøhren, Ø. & Michaelsen, D. (2010) *Finansiell økonomi*. 3. utg. Fagbokforlaget, Bergen.
- Jacobsen, D. I. (2010) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 2. utg. Høyskoleforlaget, Kristiansand.
- Norsk hotellnæring 2011. 15. årgang. Horwath Consulting, 2011.

Elektroniske kilder:

- <http://www.destination360.com/asia/japan/capsule-hotels>, 12.4.2012
- <http://www.yotel.com/About-Us/Our-story>, 12.4.2012.
- <http://smarthotel.no/newsread/main.aspx?nodeid=5197> 12.4.2012.
- [Den nasjonale reisevaneundersøkelsen 2009 – nøkkelrapport. TØI rapport 1130/2011. Av Liva Vågane, Inge Brechan, Randi Hjorthol](#) 2.5.2012
- <http://www.purehelp.no/company/account/smarthotelforusas/986397205> 1.5.2012
- <http://www.ssb.no/emner/06/05/lonnhotell/index.html> 3.5.2012
- <http://lovdata.no/all/tl-19990326-014-062.html#14-41>, 3.5.2012
- <http://www.rezidor.com/phoenix.zhtml?c=205430&p=index> 4.5.2012
- http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/22/223433/2011_Rezidor_Annual_Report_SE.pdf 3.5.2012
- <http://www.reuters.com/finance/stocks/overview?symbol=REZT.ST> 3.5.2012
- <http://www.norges-bank.no/> 3.5.2012
- <http://purehelp.no/company/account/rezidorhotelsnorwayas/931531018> 3.5.2012
- <http://www.guardian.co.uk/travel/2007/jun/30/saturday.hotels> 11.5.2012
- <http://www.hotell.no/> 19.4.2012

Andre kilder:

Kjell Jostein Bø og Kurt Arild Midtun i Voss Sparebank.

Steven Tan, representant for kapsel-produzent i Singapore.

Jo Berrington, markedsdirektør i Yotel.

Narve Dvergsdal, medeier i Dvergsdal & Sunde Bygg AS

Ingebjørg Cohen, Markeds – og forretningsutvikler Avinor AS

13.0 Vedlegg

Vedlegg 1



Torbjørn Årethun
Avdeling for samfunnsfag
Høgskulen i Sogn og Fjordane
Postboks 133
6851 SOGNDAL

Vår dato: 10.04.2012

Vår ref:30030 / 3 / MSI

Deres dato:

Deres ref:

TILBAKEMELDING PÅ MELDING OM BEHANDLING AV PERSONOPPLYSNINGER

Vi viser til melding om behandling av personopplysninger, mottatt 29.02.2012. Meldingen gjelder prosjektet:

30030	Soveboks hotell
Behandlingsansvarlig	Høgskulen i Sogn og Fjordane, ved institusjonens øverste leder
Daglig ansvarlig	Torbjørn Årethun
Student	Rune Blom

Etter gjennomgang av opplysninger gitt i meldeskjemaet og øvrig dokumentasjon, finner vi at prosjektet ikke medfører meldeplikt eller konsesjonsplikt etter personopplysningslovens §§ 31 og 33.

Dersom prosjektopplegget endres i forhold til de opplysninger som ligger til grunn for vår vurdering, skal prosjektet meldes på nytt. Endringsmeldinger gis via et eget skjema, http://www.nsd.uib.no/personvern/forsk_stud/skjema.html.

Vedlagt følger vår begrunnelse for hvorfor prosjektet ikke er meldepliktig.

Vennlig hilsen

Vigdis Namtvedt Kvalheim

Marte Sivertsen

Kontaktperson: Marte Sivertsen tlf: 55 58 33 48

Vedlegg: Prosjektvurdering

Kopi: Rune Blom, Kringla 12, 6856 SOGNDAL

Personvernombudet for forskning



Prosjektvurdering - Kommentar

Prosjektnr: 30030

Basert på de opplysninger vi har mottatt om gjennomføringen av prosjektet, kan personvernombudet ikke se at det behandles personopplysninger med elektroniske hjelpemidler, eller at det opprettes manuelt personregister som inneholder sensitive personopplysninger. Prosjektet vil dermed ikke omfattes av meldeplikten etter personopplysningsloven.

Personvernombudet legger til grunn at man ved eventuell overføring av data til PC, ikke registrerer opplysninger som gjør det mulig å identifisere enkeltpersoner, verken direkte eller indirekte. Alle opplysninger som behandles elektronisk i forbindelse med prosjektet må være anonyme. Med anonyme opplysninger forstås opplysninger som ikke på noe vis kan identifisere enkeltpersoner i et datamateriale, verken direkte gjennom navn eller personnummer, indirekte gjennom bakgrunnsvariabler eller bakgrunnsvariabler eller gjennom kode og navneliste/koblingsnøkkel.

Spørreskjema

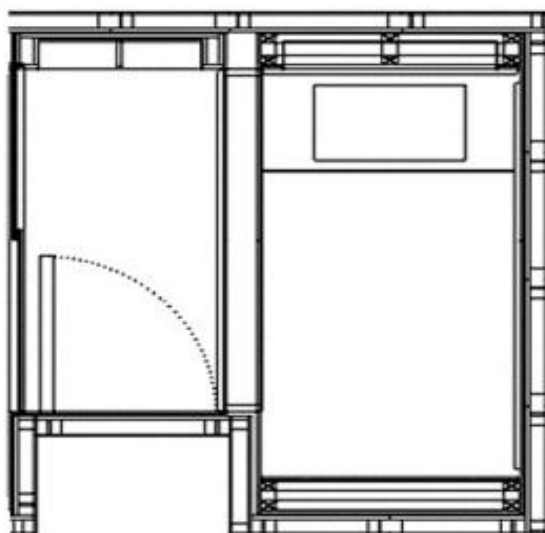
om sovebokshotell

En soveboks er et lite hotellrom med en seng, bagasjeplass, widescreen tv og med det mest nødvendige. Det er plassert på en flyplass slik at en har kort vei til check in, som gjør at det er et godt alternativ for de som er i farten. Prisenivået er lavpris.

Innvendig bilde av soveboksen



Rominndeling



Oversikt hotell



1. Hvor ofte har du behov for overnatting ved Gardermoen på ett år ? _____
2. Ville du benyttet deg av en soveboks når du har behov for overnatting ved Gardermoen?
 JA NEI
3. Hva mener du er en riktig pris for en natt på et slikt overnatningssted?

4. Hvor ofte ville du benyttet deg av ett slikt hotel per år dersom prisen er kr 350 per natt?

5. Hva var årsaken til at du bodde på et hotell ved/på Gardermoen sist gang du reiste?
 I forbindelse med kurs/konferanse I forbindelse med ferie/fritid
 I forbindelse med yrkesreise I forbindelse med annet
6. Kjønn: Mann Kvinne
7. Fødselsår: _____
8. Nasjonalitet: _____
9. Hovedaktivitet: I arbeid
 Under utdanning
 Hjemme arbeidende (Husmor/husfar)
 Førtidspensjonist/ uføre pensjonist
 Alderspensjonist
 Annet
10. Hva er din årsinntekt?
(Sett ring rundt)
0-200 000 kr 200 001-400 000 kr 400 001-600 000 kr 600 001-800 000kr Mer enn
800 000

Questionnaire

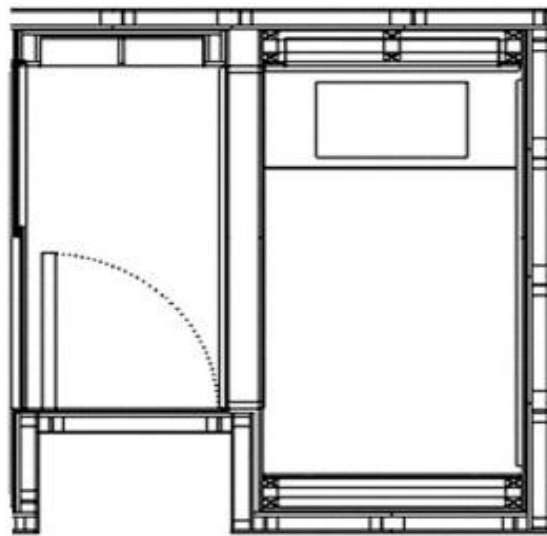
about a sleepbox hotel

A sleeping box is a small hotel room with a bed, storage space, widescreen television and the most necessary accessories. It is located at an airport that is near the check in area, which makes it a good option for those on the go. The price level is low.

Image of the sleepbox



Floor plan sleep box



Floor plan sleep box hotel



1. How often do you have a need for accommodation at Gardermoen per year ? _____

2. Would you rent a sleeping box when you have need for accommodation at Gardermoen?

YES NO

3. What would you say is a fair price for this type of accommodation?

4. How often would you rent this type of accommodation if the price is around 350 kr?

5. What was the reason you stayed at Gardermoen the last time you travelled ?

In connection with courses/conferences In connection with vacation/spare time

In connection with work travel In connection with other purposes

6. Gender: Male Female

7. Year of birth: _____

8. Nationality: _____

9. Main activity :

- Employed
- Student
- Homeworking
- Early retired/ Disabled
- Retired
- Other activities

10. What is your yearly income?

(Put a ring around)

0-200 000 kr 200 001-400 000 kr 400 001-600 000 kr 600 001-800 000kr Mer enn
800 000

Vedlegg 4

Intervjuguide

1. We are thinking about starting a pod hotel in an airport or at a train station. How much space do you think we would need to build a good hotel? And how many pods are needed?
How was your first yotel?
2. What kind of feedback have you been getting from western customers on yotel?
3. How much costs are involved installing the pods?
4. What kind of surprises have you been getting that you didn't expect by running a pod hotel?
5. How large staff do you have? We are thinking about having a receptionist at the entrance and one person to for the cleaning of the pods. Do we need more than this?
7. Is this a concept that is high profitable? And how much/what income do you have that don't include the rent for the pods? Snacks, drinks, clothes? EBIT? (driftresultat= Earnings before interest and taxes)What's yotels biggest expense?
8. How was the influence of the financial crisis 2008 on yotel? Percentage up or down, how much??

Vedlegg 5

Subject: Re: Information about capsule purchasing
From: stevencapsule@gmail.com
To: rune.blom@hotmail.com

Hi Mr Blom,

The capsule hotel which you are interested, For 50 capsule you need a space of around 41 sq meter and a walk way of around 15 sq meter.

The capsule size is 1.2 meter width and length 2.2 meter and height is 1.5 meter. internally

The capsule can be stacked on top of each other like lego brick. All the material needed to set up the hotel is provided so it's hassle free except an electrician is needed to run the wiring of the console .

The price of the capsule comprise of a touch screen control panel which control the radio, alarm clock and the LCD TV 17" which provide in the price US\$2800/-

The shipment price of a 40 foot container is US\$3800/-

Any question please feel free to contact me.

Thank You

Regards

Steven

Hi Rune,

Regarding the adapters ? is that you are referring the electricity point? That should not be a problem . just tell me what voltage you need we will do to your specification. For the labels , just tell me what brand you want us to put no problem. And for the container per 40 foot we can load about 30 to 32 capsule . The price for the container to Norway is around US\$3500/- per container. And for 75 capsules you only need a space of around 100 sq meter for the capsule bed.

What other information which you need please feel free to ask.

Do you have a phone no..... which i can call you.

Thank You

Regards

Steven

Vedlegg 6

Hei

Litt morsom mail å lese dette ..

Eg kan jo prøve å svare, om du vert klokare av det får du vurdere sjølv .

Du vil nok få ein del krav med tanke på evt brann og sikkerhet rundt dette vil eg tru.. Det samme gjelder også lyd ..

Byggesaksgang og lignende i ein slik sak kan vere vanskelig , men om du skulle fått realisert eit slikt prosjekt vil eg tru at kostnadane med å bygge noko slikt vil komme på ca 20000-30000 pr m2

Bakrunnen for mine tall er at jobbing innv på gardermoen er nok eit nokså vanskelig tema med tanke på HMS og ”Støvfritt bygg” osv..

Dei som evt har adgang til å jobbe der tar seg nok godt betalt også ...

Eit anna alternativ til det du tenker kan jo vere å få levert ferdige hotellrom modduler og heise dei rett på plass fiks ferdig ..

Det må du eventuelt snakke med dei som leverar slike modeller om ..

Mvh

Narve

Fra: Rune Andre Blom [mailto:rune.blom@hotmail.com]

Sendt: 13. april 2012 01:31

Til: Narve Dvergsdal

Emne: Spørsmål til bacheloroppgave

Hei Narve.

Eg heiter Rune Blom og er økonomistudent ved høgskulen i Sogn og Fjordane. Kjenner til Dvergsdal og Sunde siden eg er kunde hos dere her i Sogndal. Jobber på Dolly Dimples i Førde også så gjennom Arild har eg også kjennskap til dere.

Det eg lurte på om du kunne hjelpe meg med er svar på ett enkelt spørsmål. Det er gjerne litt spesielt og avansert å svare på og stille men eg skal beskrive så godt eg kan:

Skriver en oppgave om å starte ett hotell inne på terminalen på Gardermoen. I den forbindelse må eg sette ett estimat på ka det vil koste å reise bygget. Siden det er innendørs ser eg bare for meg at det vil være en del lettvegger og finere fasader ut mot terminalen. I tillegg vil det være to store dame og herrebad i stedet for bad på kvart rom. Sammen med veilederen min har vi diskutert hvordan vi kan kostnadsberegne dette, og han kom da med forslag om å høre hva det koster per kvadrat å bygge en garasje. Eg ser at spørsmålet kan virke veldig abstrakt, men man må jo prøve seg. Hotelrommene er ikke tiltenkt å bli bygget på normal måte, bare lettvegger mellom rommene siden de består av sovebokser. Det som blir dyrt her er vel da de store badene. Vet ikke om dere regner kvadratmeter eller hvordan dere setter priser, men ett estimat holder lenge for meg. Total str på lokalet blir vel på rundt 500 kvm, har desverre ingen tegninger å komme med heller.

Dersom du ikke har noen svar på dette så forstår eg deg godt, men da skal du heller få lov å hive ut en gjetning siden du uansett har mer kunnskap enn meg innenfor feltet.

Håper på kjapt svar og tusen takk

Med vennlig hilsen

Rune Blom

Vedlegg 7

5.4.8 Ullensaker (Gardermoen) – halvfullt

A) Situasjonen i Ullensaker

Både pris og belegg har falt betraktelig på Gardermoen fra 2008. Det er stor forskjell på hotellene i kommunen – de som ligger nærmest flyterminalen forventes å gjøre det best. Mange av hotellene overlever på høy andel kurs- og konferansetraffikk, særlig dagmøter, som ikke fanges opp av overnattingsstatistikken. Priskonkurransen er forventet å fortsette.

B) Nye hoteller og hotellrom

Gardermoen flyplass forventer ca. 21 mill. reisende i 2011. En utvidelse av terminalen er påbegynt og forventes å ta ca. 4 år. Selv med sterk økning i passasjerantallet vil nok ikke de reisende ha problemer med å oppdrive hotellrom. Tre nye hoteller, med totalt over 800 rom, åpnet på Gardermoen i 2010 (ett av dem sent i 2010 – og ble ikke fanget opp av SSB statistikken i tide). Ingen ytterligere prosjekter er planlagt i skrivende stund, men ytterligere passasjervekst i årene som kommer kan endre det.

Tabell 5.4.8 - Ullensaker romutvikling*)

	2010	2011/12	2012/13	«Endring '10-'12/13»
Antall hotell	11	12	12	9,1%
Antall rom	2 816	3 110	3 110	10,4%
Total kapasitet	1 027 840	1 135 150	1 135 150	10,4%
Solgte rom	529 059	529 059	529 059	
Beleggs%	51,5%	46,6%	46,6%	-4,9%p

Rettpriis * Antallnetter Crosstabulation

Count

		Antallnetter												Total		
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	10	11	15		20	
Rettpriis	50	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
	100	1	2	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
	150	7	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
	175	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	200	28	12	10	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	54
	210	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	249	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	250	9	9	4	2	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	28
	275	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	280	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	299	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	300	11	21	23	8	2	2	1	1	0	0	1	0	0	0	70
	325	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	350	7	10	12	3	2	1	1	0	1	1	0	1	1	1	40
	375	1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
	399	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	400	7	9	13	5	4	3	1	0	0	0	0	0	0	1	43
	425	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3
	450	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	4
	499	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
500	6	4	9	4	0	2	2	0	0	1	0	0	0	0	28	
550	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	4	
600	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	
700	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
750	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
Total		88	77	81	30	10	12	7	2	1	5	1	1	2	317	

Hei Rune

Nei jeg har ikke den faste leieprisen på Gardermoen.

Leien i Bergen er for 2012 kr 2657 pluss omsetningsbasert leie for et slikt prosjekt. % av den omsetningsbaserte leie er det som en eventuell kontrakt sier. Det kan variere fra 4% til 30% alt etter hva som er tilbudt og akseptert, ingen fast %.

Den faste leien blir indeksregulert årlig ihht. KPI.

Du kan godt sende oppgaven når den er klar, det kommer til å skje mye her på Flesland de neste 5-6 årene og alle ideer er kjekke å se på.

Lykke til med oppgaven.

Med vennlig hilsen

Ingebjørg Cohen

Forretningsutvikler

[Avinor Bergen lufthavn Flesland](#)

Telefon 67031403/mob. 900 58 323

www.avinor.no

Vedlegg 10

Nedbetalingsplan Lån spes vilkår serie

Saksbehandler : Kjell Jostein Bø

Dato: 04.05.2012

Lånevilkår

Lånebeløp : kr. 15.000.000,-
Låneform : Serielån
Rentesats p.t. : 4,600 %
Effektiv rente p.t. : 4,680% (over lånets totale løpetid)
Renteberegning : Etterskudd
Kapitalisering : Ved innbetaling

Løpetid : 25 år
Innfrielsesdato : 04.05.2037

Første forfall : 04.08.2012
Terminlengde : 3 mnd
Avdrag : kr. 150.000,-
Terminomkostning : kr. 15,- pr. termin

Forventet utbetaling : 04.05.2012
Etableringsomkostning : kr. 1000,-

Nedbetalingsplanen forutsetter at alle terminer blir betalt ved forfall. Ved utregning er det ikke tatt hensyn til forsinkelsesrenter, purreomkostninger o.a., samt eventuelle restanser. Lånets øvrige nedbetalingsbetingelser er spesifisert ovenfor.

Dato:	Innbetaling:	Renter:	Omkostn.:	Fors.:	Avdrag:	Saldo:
Innfrielse	23.713.770	8.712.270	2.500		15.000.000	
04.05.2012	Diskontering					15.000.000
04.05.2012	Etableringsomkostning kr. 1000					
04.08.2012	323.457	173.442	15		150.000	14.850.000
04.11.2012	321.723	171.708	15		150.000	14.700.000
Årsum 2012	646.180	345.150	1.030		300.000	14.700.000
04.02.2013	320.166	170.151	15		150.000	14.550.000
04.05.2013	313.214	163.199	15		150.000	14.400.000
04.08.2013	316.977	166.962	15		150.000	14.250.000
04.11.2013	315.236	165.221	15		150.000	14.100.000
Årsum 2013	1.265.593	665.533	60		600.000	14.100.000

Dato:	Innbetaling:	Renter:	Omkostn.:	Fors.:	Avdrag:	Saldo:
04.02.2014	313.498	163.483	15		150.000	13.950.000
04.05.2014	306.484	156.469	15		150.000	13.800.000
04.08.2014	310.020	160.005	15		150.000	13.650.000
Årssum 2014	1.238.282	638.222	60		600.000	13.500.000
Årssum 2015	1.210.682	610.622	60		600.000	12.900.000
Årssum 2016	1.183.344	583.284	60		600.000	12.300.000
Årssum 2017	1.155.240	555.180	60		600.000	11.700.000
Årssum 2018	1.127.882	527.822	60		600.000	11.100.000
Årssum 2019	1.100.282	500.222	60		600.000	10.500.000
Årssum 2020	1.072.897	472.837	60		600.000	9.900.000
Årssum 2021	1.044.887	444.827	60		600.000	9.300.000
Årssum 2022	1.017.482	417.422	60		600.000	8.700.000
Årssum 2023	989.881	389.821	60		600.000	8.100.000
Årssum 2024	962.451	362.391	60		600.000	7.500.000
Årssum 2025	934.534	334.474	60		600.000	6.900.000
Årssum 2026	907.082	307.022	60		600.000	6.300.000
Årssum 2027	879.481	279.421	60		600.000	5.700.000
Årssum 2028	852.003	251.943	60		600.000	5.100.000
Årssum 2029	824.182	224.122	60		600.000	4.500.000
Årssum 2030	796.682	196.622	60		600.000	3.900.000
Årssum 2031	769.081	169.021	60		600.000	3.300.000
Årssum 2032	741.556	141.496	60		600.000	2.700.000
Årssum 2033	713.829	113.769	60		600.000	2.100.000
Årssum 2034	686.281	86.221	60		600.000	1.500.000
Årssum 2035	658.682	58.622	60		600.000	900.000
Årssum 2036	631.109	31.049	60		600.000	300.000
Årssum 2037	305.185	5.155	30		300.000	0

Nedbetalingsplan Lån spes vilkår serie

Saksbehandler : Kjell Jostein Bø Dato: 04.05.2012

Lånevilkår

Lånebeløp : kr. 15.000.000,-
 Låneform : Serielån
 Rentesats p.t. : 3,650 %
 Effektiv rente p.t. : 3,700% (over lånets totale løpetid)
 Renteberegning : Etterskudd
 Kapitalisering : Ved innbetaling

Løpetid : 25 år
 Innfrielsesdato : 04.05.2037

Første forfall : 04.08.2012
 Terminlengde : 3 mnd
 Avdrag : kr. 150.000,-
 Terminomkostning : kr. 15,- pr. termin

Forventet utbetaling : 04.05.2012
 Etableringsomkostning : kr. 1000,-

Nedbetalingsplanen forutsetter at alle terminer blir betalt ved forfall. Ved utregning er det ikke tatt hensyn til forsinkelsesrenter, purreomkostninger o.a., samt eventuelle restanser. Lånets øvrige nedbetalingsbetingelser er spesifisert ovenfor.

Dato:	Innbetaling:	Renter:	Omkostn.:	Fors.:	Avdrag:	Saldo:
Innfrielse	21.914.497	6.912.997	2.500		15.000.000	
04.05.2012	Diskontering					15.000.000
04.05.2012	Etableringsomkostning kr. 1000					
04.08.2012	287.637	137.622	15		150.000	14.850.000
04.11.2012	286.262	136.247	15		150.000	14.700.000
Årssum 2012	574.899	273.869	1.030		300.000	14.700.000
04.02.2013	285.026	135.011	15		150.000	14.550.000
04.05.2013	279.510	129.495	15		150.000	14.400.000
04.08.2013	282.495	132.480	15		150.000	14.250.000
04.11.2013	281.115	131.100	15		150.000	14.100.000
Årssum 2013	1.128.146	528.086	60		600.000	14.100.000

Vedlegg 12

Hej Rune och tack för ditt mail!

Rezidor Hotel Groups betavärde ligger på ca 1,46-1,47 enligt Avanza och Reuters. Se

<https://www.avanza.se/aza/aktieroptioner/kurslistor/aktie.jsp?companyid=8080>

och <http://www.reuters.com/finance/stocks/overview?symbol=REZT.ST>

Med vänliga hälsningar

-

Kundtjänst

Finansportalen - Din portal till bättre privatekonomi

Finansportalen AB

E-post: kontakt@finansportalen.se

Webb: www.finansportalen.se

Facebook: facebook.com/Finansportalen.se

Google+: plus.google.com/118140640782179443011

Twitter: twitter.com/Finansportall

-----Ursprungligt meddelande-----

Från: nobody@mail-core.space2u.com [mailto:nobody@mail-core.space2u.com]

Skickat: den 13 april 2012 02:30

Till: info@finansportalen.se

Ämne: Förfrågan till Finansportalen

Below is the result of your feedback form. It was submitted by
() on torsdag, april 12, 2012 at 00:29:37

Mailadress: rune.blom@hotmail.com

Kommentar: Hei. Jeg er en student fra Norge som jobber med en bacheloroppgave. I denne oppgavene behøver jeg å finne ut en aksjebeta på Rezidor. Siden jeg ikke er flink i svensk lurer jeg på om dere har oversikt over hva betaen til denne aksjen er eller om dere kan forklare meg hvordan jeg kan finne det ut?

Mange takk

Hilsen

Rune Blom